VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly

Số 15



Tin tức Việt Nam và Thế giới (2-12)

Nhìn nhận về các Tổng công ty trong năm 2002 (13-16)

Thực thi luật doanh nghiệp: Những vướng mắc sau 2 năm nhìn lại (17-18)

Ngân hàng và doanh nghiệp chưa hiểu nhau (19-20)

Để thưởng xuất khẩu cần những tiêu chuẩn nào ? (21-22)

Tin tức chứng khoán (23-26)

Cổ phiếu doanh nghiệp FDI: Cơ hội đầu tư khả quan (27)

Tin tức thị trường (28-29)

Ra đời xe Wave Alpha- hành trình chung sống với giá rẻ (30-31)

Hỏi đáp chính sách (32-33)

Những bước thăng trầm của Kmart sau hơn 100 năm tồn tại (34-36)

Cảnh báo về sức khoẻ: Mối lo cho các nhà sản xuất điện thoại di động (37-38)









TIN TỨC VIỆT NAM

Định hướng phát triển thương mại Việt Nam năm 2002



Dựa trên tình hình thực tiễn đạt được của hoạt động thương mại 2001, thực lực hoạt động của khối doanh nghiệp trong cả nước cũng như tình hình thị trường thế giới, Chính phủ đã đưa ra định hướng phát triển thương mại 2002 với chủ trương tăng kim ngạch xuất khẩu lên 10-13% (đạt 16,6 tỷ USD), chu chuyển hàng hóa bán lẻ trong nước tăng 12-13% so với năm 2001.

Bộ Thương mại dự kiến rằng, năm 2002, giá xuất khẩu các mặt hàng chủ lực vẫn tiếp tục giảm như Cà phê - trị giá xuất khẩu có thể giảm tới 18% so với năm 2001; Hạt tiêu - 12,5%; Dầu thô - 16%; Cao su - 3,7%; Điều nhân - 4,4%. Bộ Thương mại cũng đưa ra kế hoạch xuất khẩu các mặt hàng chủ lực hết sức cụ thể: mặt hàng thủy hải sản đạt kim ngạch 2,1 tỷ USD, tăng 16,7% so với năm 2001; dệt may đạt 2,4 tỷ USD, tăng 20%; giày dép đạt 1,9 tỷ USD, tăng 24,6%; thủ công mỹ nghệ đạt 250 triệu USD, tăng 19%; điện tử và linh kiện đạt 750 triệu USD, tăng 24%; rau quả đạt 350 triệu USD, tăng 16,7%; gạo đạt 640 triệu USD, tăng 4,1%; cao su đạt 175 triệu USD, tăng 4,2%; nhân điều đạt 147 triệu USD, tăng 2,8%, lạc nhân đạt 43 triệu USD, tăng 7,5%; chè đạt 67 triệu USD, tăng 6,3%...

Lãi suất cơ bản vẫn được giữ nguyên mức 0,6%/tháng

Ngân hàng Nhà nước vừa công bố lãi suất cơ bản làm cơ sở cho các tổ chức tín dụng ấn định lãi suất cho vay đối với khách hàng. Theo đó, kể từ ngày 1/2/2002, lãi suất cơ bản vẫn được giữ nguyên là 0,6%/tháng, với biên độ lãi suất cho vay 0,3% đối với cho vay ngắn hạn và 0,5% đối với cho vay trung và dài hạn. Nhiều chuyên gia tài chính cho rằng, mức lãi suất này là trường hợp “hiếm thấy” trên thị trường tài chính tiền tệ VN. Bởi theo thông lệ, cứ vào dịp cuối năm, nhu cầu tiêu dùng của người dân tăng đột biến, các DN phải thực hiện nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước, trả nợ dẫn đến lãi suất cho vay thường tăng cao.

EAB cung cấp dịch vụ miễn phí cho khách hàng xuất khẩu



Hiện nay Ngân hàng TMCP Đông A' (EAB) đang cung cấp một số dịch vụ miễn phí cho các khách hàng xuất khẩu (XK) như nhận bộ chứng từ XK ngay tại văn phòng khách hàng và chuyển tiền chiết khấu chứng từ hàng xuất đến tận trụ sở cho khách.

Thời gian qua, EAB đã đầu tư 80.000 USD để tham gia mạng viễn thông tài chính liên ngân hàng toàn cầu cùng với mạng lưới quan hệ đại lý được mở rộng đến 602 ngân hàng tại 82 nước trên thế giới đáp ứng nhu cầu thanh toán của khách hàng. Ngân hàng này cũng đảm bảo cung ứng đủ số lượng ngoại tệ thanh toán cho khách hàng nhập khẩu. Biểu phí thanh toán đã được điều chỉnh phù hợp và mang tính cạnh tranh. Năm nay, ngân hàng này sẽ chiết khấu 100% trị giá bộ chứng từ LC xuất hợp lệ trong thanh toán quốc tế và đẩy mạnh việc giao chứng từ và vận chuyển tiền đến tận trụ sở các DN xuất nhập khẩu.

TIN TỨC VIỆT NAM

Thu hồi ngay những lô hàng thuỷ sản có chứa Chloramphenicol



Ngay sau khi Liên minh châu Âu (EU) quyết định tăng cường kiểm tra dư lượng kháng sinh kể cả Chloramphenicol trong tôm nhập khẩu từ các nước châu A', đặ biệt là sau khi Trung Quốc bị loại ra khỏi danh sách 1 xuất khẩu vào EU, Bộ Thuỷ sản VN đã có những biện pháp tích cực để tăng cường kiểm tra việc này ngay từ trong nước. Ngày 28/1, Bộ Thuỷ sản cho biết, một số lô hàng thức ăn thuỷ sản đã phát hiện có chất Chloramphenicol lập tức bị thu hồi để huỷ.

Bộ Thuỷ sản tiếp tục công bố một lần nữa quyết định cấm sản xuất, lưu thông và sử dụng trong ngành thuỷ sản 10 loại hoá chất, kháng sinh nguy hiểm cho sức khoẻ người tiêu dùng là : Aristolochia spp và các chế phẩm của chúng, Chloramphenicol, Chloroform, Chlorpromazine, Colchicine, Dapson, Dimetridazole, Metronidazole, các Nitrofuran (bao gồm Furazolidone) và Ronidazole. Các chất này bị cấm sử dụng trong các lĩnh vực sản xuất, chế biến... thức ăn, thuốc thú y, hoá chất, chất xử lý môi trường, chất tẩy rửa, kem bôi da tay trong tất cả các khâu sản xuất giống, nuôi trồng thuỷ sản, dịch vụ nghề cá và bảo quản - chế biến thuỷ sản. Tất cả các loại thức ăn nào bị phát hiện có chứa Chloramphenicol lập tức bị đưa ra khỏi danh mục nhập khẩu thông thường.

Nhiều DN nước ngoài muốn mua tôm sạch của Việt Nam



Ông Makus Stern, giám đốc Tổ chức Xúc tiến nhập khẩu Thuy Sĩ (Sippo) cho biết chương trình nuôi tôm sạch đầu tiên theo phương pháp hữu cơ (tôm nuôi tự nhiên không dùng bất cứ hoá chất nào) tại Cà Mau đã được cấp giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn vào châu Âu. Ông Stern cho biết vấn đề tôm sạch của VN đã được Sippo phổ biến rộng rãi ở Thuy Sĩ, hầu hết các những nhà nhập khẩu Thuy Sĩ đều muốn mua, song hiện nay tôm sạch nuôi theo phương pháp trên của VN còn quá ít. VN chỉ sản xuất 200 tấn tôm sạch/ năm, trong khi nhu cầu của thị trường Thuy Sĩ cần ít nhất 1.000 tấn/năm, còn cả thị trường châu Âu cần 10.000 tấn/ năm.

Ông William M.Capt, chủ tịch Tập đoàn ETS (Mỹ), một tập đoàn chuyên thu mua sản phẩm thuỷ sản và bán thiết bị chế biến thuỷ sản, cho biết các DN tập đoàn của ông đang muốn mua nhiều tôm sạch của VN, cụ thể ETS có nhu cầu thu mua tôm nguyên liệu đến 35.000 kg/ngày để nhập khẩu về Mỹ chế biến lại trước khi bán cho người tiêu dùng Mỹ.

Quy định mới về giá tính thuế nhập khẩu theo hợp đồng mua bán ngoại thương

Ngày 23/1/2002, Bộ Tài chính ra Thông tư số 08/2002/TT-BTC hướng dẫn thực hiện áp dụng giá tính thuế nhập khẩu (NK) theo hợp đồng mua bán ngoại thương.

Theo đó, đối tượng áp dụng giá tính thuế theo hợp đồng mua bán ngoại thương là hàng hoá của các tổ chức, cá nhân được phép NK qua cửa khẩu biên giới VN, trừ hàng hoá NK thuộc danh mục các mặt hàng Nhà nước quản lý giá tính thuế có giá ghi trên hợp đồng thấp hơn giá ghi trên bảng giá tối thiểu do Bộ Tài chính ban hành ; hàng NK không thuộc Danh mục các mặt hàng Nhà nước quản lý giá tính thuế nhưng không đủ điều kiện áp dụng giá tính thuế theo hợp đồng mua bán ngoại thương. Thông tư quy định cụ thể về việc xác định giá tính thuế NK theo hợp đồng mua bán ngoại thương; kiểm tra, xử lý vi phạm và giải quyết khiếu nại. Thông tư này có hiệu lực thi hành kể từ ngày 20/2/2002.

Thí điểm xếp loại tín dụng doanh nghiệp



Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) vừa chấp thuận cho Trung tâm Thông tin Tín dụng (trực thuộc NHNN) triển khai thí điểm đề án phân tích, xếp loại tín dụng DN. Đối tượng thí điểm xếp loại tín dụng là các DN Nhà nước, DN có vốn đầu tư nước ngoài và các công ty cổ phần.

Theo Đề án này, từ 7/2/2002, căn cứ vào tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh cụ thể của từng DN, các loại hình DN trên sẽ được xếp thành 6 loại từ cao xuống thấp : aa, a, bb, b, cc, c trong thời gian thí điểm là 2 năm (2002 và 2003). Các tài liệu để so sánh gồm : Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, tình hình dư nợ ngân hàng và các thông tin tài chính khác. Điểm tối đa cho một DN là 135 điểm và điểm tối thiểu là 27 điểm. Như vậy, từ năm 2002 trở đi, căn cứ vào thứ hạng xếp loại DN của Trung tâm Thông tin tín dụng, các tổ chức tín dụng sẽ có cơ sở để quyết định cho vay, mức cho vay, lãi suất cho vay cũng như các hình thức thế chấp, tín chấp để bảo đảm độ an toàn trong hoạt động tín dụng. Các đơn vị sử dụng thông tin sẽ không được cung cấp lại thông tin cho bên thứ 3.

Năm 2002, tập trung kiểm toán DNNN và XDCB



Tại Hội nghị triển khai kế hoạch công tác năm 2002 ngành Kiểm toán Nhà nước (KTNN) ngày 24/1 tại Hà Nội, Thủ tướng Phan Văn Khải đã chỉ đạo KTNN phải tập trung vào việc kiểm toán các DN nhà nước và công tác xây dựng cơ bản vì đây chính là nơi đã xảy ra nhiều tiêu cực, gây thất thoát tài sản của Nhà nước. Năm nay là năm thứ ba KTNN thực hiện hệ thống Chuẩn mực và quy trình kiểm toán, tạo cơ sở để kiểm tra chất lượng và đạo đức nghề nghiệp của kiểm toán viên.

Quy định mới về hoàn thuế nhập khẩu cho hàng tái xuất

Mới đây, Tổng cục thuế đã có Công văn số 275/TCT/NV3, hướng dẫn việc thực hiện thuế đối với hàng hoá nhập khẩu nhưng buộc phải tái xuất. Theo đó, hàng hoá nhập khẩu nhưng buộc phải tái xuất có thể được xem xét hoàn thuế nhập khẩu và không phải nộp thuế xuất khẩu khi có đủ 3 điều kiện: hàng được tái xuất trong thời hạn 1 năm kể từ ngày được nhập; hàng chưa qua quá trình sản xuất gia công, sửa chữa hoặc

sử dụng tại VN; hàng phải tái xuất ra nước ngoài tại cửa khẩu trước đây đã nhập khẩu.

Tháng 01, chỉ số giá tiêu dùng tăng cao nhất trong vòng 36 tháng

Bộ Thương mại dự báo, giá tiêu dùng tháng 1/2002 ước tăng 1,5%, mức tăng tính theo tháng cao nhất trong vòng 36 tháng qua. Nguyên nhân là sức mua trong dịp tết năm nay có thể tăng tới 15-18%. Trong khi đó, sức mua của một bộ phận nông dân có sản phẩm hàng hoá thuộc diện tăng giá như lúa, gia súc, gia cầm, rau tươi đang tăng lên đáng kể. Những mặt hàng tiêu dùng đã tăng giá từ tháng 12-2001 đến nay vẫn tiếp tục tăng. Giá vàng và USD vào dịp cuối năm khá ổn định, thậm chí giảm nhưng tháng 12-2001 tăng 0,3% tiếp tục tác động lớn tới sức tăng giá tiêu dùng. Theo dự đoán, tháng 2-2002 là tháng tết nhưng mưc tăng giá sẽ thấp hơn tháng 1-2002.

Tạo cơ hội để tăng xuất khẩu sang Singapore



Bộ Thương mại sẽ phối hợp với các ngành liên quan để tháo gỡ những vướng mắc về pháp lý giữa Việt Nam và Singapore để mở đường cho xuất khẩu thịt, rau quả tươi chế biến vào thị trường này. Tuy nhiên, theo khuyến cáo của thương vụ Việt Nam tại Singapore, để tạo cơ hội xuất khẩu sang Singapore, các DN cần chú trọng tham gia các hội chợ triển lãm, quảng bá sản phẩm, lập các Website vì đây là các hình thức quảng cáo, giới thiệu hữu hiệu cho sản phẩm mới của từng công ty. Mặc dầu Singapore có nhu cầu nhập khẩu lớn về cà phê, cao su hàng dệt may, hàng cơ khí từ VN, song kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của VN vào thị trường này mới đạt 1 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 0,25% tổng kim ngạch nhập khẩu của Singapore.

A'p dụng thuế suất thuế nhập khẩu 0% cho 12 loại thiết bị khai thác than



Bộ trưởng Bộ Tài chính vừa ra Quyết định số 04/2002/QĐ/BTC quy định mức thuế suất thuế nhập khẩu 0% đối với 12 loại máy móc, thiết bị phòng nổ chuyên dùng cho khai thác than trong hầm lò và một số vật tư, thiết bị để sản xuất, lắp ráp các máy móc, thiết bị phòng nổ chuyên dùng. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày 2/2/2002. Theo đó, sẽ áp dụng mức thuế suất thuế nhập khẩu 0% đối với một số máy móc, thiết bị phòng nổ chuyên dùng cho khai thác than trong hầm lò và một số vật tư, thiết bị để sản xuất, lắp ráp các máy móc, thiết bị này, nếu đảm bảo đủ các điều kiện sau đây: Có tên trong bản danh mục thiết bị chuyên dùng cho khai thác than trong hầm lò; trong nước chưa sản xuất được; nhập khẩu để lắp đặt trong hầm lò phục vụ cho việc khai thác than hoặc phục vụ việc sản xuất, lắp ráp các máy móc, thiết bị lắp đặt, sử dụng trong hầm lò; do Tổng Công ty Than và các DN trực thuộc Tổng Công ty Than nhập khẩu.

Thành lập nhóm các DN quan tâm đến thị trường Mỹ

36 DN Nam Bắc đã thành lập một nhóm DN với mục đích cùng đoàn kết và hợp tác kinh doanh thành công tại thị trường Mỹ, chia sẻ thông tin thị trường

hoặc những chi phí thành lập và hoạt động khi mở văn phòng đại diện tại Mỹ. Theo bà Phạm Chi Lan - Phó Tổng thư ký phòng Thương mại và Công nghiệp VN, các DN VN rất cần có sự hợp tác và chia sẻ kinh nghiệm, hỗ trợ lẫn nhau trong việc thâm nhập vào thị trường Mỹ.

Indonesia sẽ nhập khẩu 500.000 tấn gạo Việt Nam trong năm 2002



Ngày 22/1, Cơ quan hậu cần quốc gia (Bulog) của Inđônêxia thông báo để đáp ứng nhu cầu trong nước, năm 2002 Inđônêxia sẽ nhập khẩu khoảng 1 triệu tấn gạo so với mức dự kiến 500.000 đến 700.000 tấn trong kế hoạch trước đây. Inđônêxia đã ký kết hợp đồng ngay trong năm 2001 để nhập khẩu 500.000 tấn gạo VN cho năm nay. Theo hợp đồng này, phía Inđônêxia sẽ thanh toán cho VN theo phương thức trả chậm với thời hạn 2 năm sau khi xuất hàng. Trong tháng 1/2002, lượng gạo mà Inđônêxia nhập khẩu từ VN đã đạt khoảng 100.000 tấn. Theo kế hoạch, khoảng 100.000 tấn nữa sẽ đến Inđônêxia vào tháng 3/2002, phần còn lại sẽ được điều chỉnh theo nhu cầu trong nước.

Xuất hiện tiền 100.000 đồng giả

Vừa qua, Công an TP. Hà Nội đã phát hiện 2 trường hợp tiêu thụ tiền 100.000 đồng giả tại chợ Mơ và khu vực phường Đồng Nhân (quận Hai Bà Trưng). Cơ quan công an đã thông báo những đặc điểm có thể phân biệt được tiền giả và tiền thật dựa trên các căn cứ sau: Thứ nhất, trên tờ bạc giả, mép giấy ở phần có ảnh bóng chìm có dấu vết dán ghép 2 lớp; sợi bảo vệ chỉ là các chi tiết in trên mặt giấy. Thứ hai, ở mặt trước có 2 chi tiết khác với tờ bạc thật: một chữ là chữ Đ trong từ "Đồng" thiếu nét ngang, hai là dưới chân chữ X trong từ "Xã" có màu nâu do lỗi bản in. Ngoài ra, nếu dùng phương pháp nhận biết qua đèn tử ngoại thì trên mặt trên mặt giấy của tờ bạc thật số mã hiệu sẽ phát quang màu da cam, sợi bảo vệ phát quang màu xanh và đó. Đối với bạc giả, giấy sẽ phát quang màu sáng trắng, số mã hiệu và sợi bảo vệ không phát quang.

Sẽ giảm thuế gián thu để khuyến khích xuất khẩu

Theo Thông tin từ Tổng Cục Thuế, sắp tới, Nhà nước sẽ giảm mạnh các loại thuế gián thu giúp DN có cơ hội giảm giá thành để thúc đẩy xuất khẩu. Theo đó, sẽ giảm tối đa những mặt hàng phải chịu thuế nhập khẩu, chỉ còn áp dụng đối với nguyên liệu thô chưa qua chế biến, áp dụng thuế suất thuế GTGT 0% và hoàn thuế nhập khẩu nguyên liệu đối với tất cả các hàng hoá và dịch vụ xuất khẩu tại chỗ, mở rộng các khoản chi hoa hồng trong môi giới xuất khẩu và được hạch toán vào chi phí. Bộ Tài chính cũng đang nghiên cứu xây dựng Quy chế tín dụng Hỗ trợ xuất khẩu theo hướng áp dụng lãi suất theo tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước đối với các khoản vay trung và dài hạn. Chủ đầu tư được sử dụng tài sản hình thành bằng vốn vay không phân biệt thành phần kinh tế.

Thủ tướng chỉ đạo về quản lý sản xuất, lắp ráp, nhập khẩu xe máy



Vừa qua, Thủ tướng và các Phó Thủ tướng Chính phủ đã họp nghe các bộ

liên quan và Văn phòng Chính phủ báo cáo tình hình quản lý sản xuất, nhập khẩu linh kiện xe gắn máy năm 2001 và bàn biện pháp quản lý trong năm 2002. Thủ tướng Phan Văn Khải đã đưa ra một số kết luận về cơ chế, chính sách quản lý sản xuất, nhập khẩu linh kiện xe hai bánh gắn máy trong thời gian tới như sau:

* Cơ chế quản lý phải phối hợp chặt chẽ giữa các biện pháp kinh tế với biện pháp hành chính nhằm bảo đảm hài hòa lợi ích của xã hội, doanh nghiệp và Nhà nước. Thủ tướng Chính phủ sẽ có Quyết định riêng về việc này.

* Bộ Tài chính sớm điều chỉnh tăng mức thuế suất thuế nhập khẩu đối với những linh kiện, phụ tùng xe hai bánh gắn máy trong nước đã sản xuất được; điều chỉnh tăng mức thuế suất thuế nhập khẩu xe và động cơ xe hai bánh gắn máy nguyên chiếc nhập khẩu; sửa đổi biểu thuế ưu đãi theo tỷ lệ nội địa hóa đối với sản xuất, lắp ráp động cơ xe hai bánh gắn máy theo hướng khuyến khích những đơn vị thực sự có đầu tư sản xuất.

* Hiệp Hội xe đạp, xe máy Việt Nam hướng dẫn, vận động các doanh nghiệp hội viên tổ chức, sắp xếp lại sản xuất, liên doanh sản xuất phụ tùng để tiếp tục sản xuất, lắp ráp xe hai bánh gắn máy theo đúng các quy định hiện hành của Nhà nước; cùng với các bộ, cơ quan liên quan tham gia hoặc kiến nghị xây dựng mô hình những doành nghiệp, tập đoàn đầu tư l ớn, sản xuất tập trung phụ tùng và xe hai bánh gắn máy, đặc biệt là động cơ, nhằm giúp các doanh nghiệp sản xuất được xe hai bánh gắn máy mang thương hiệu Việt Nam có chất lượng và giá cả hợp lý.

Tăng ưu đãi tài chính để phát triển thị trường bất động sản



Trong năm 2002, Bộ Tài chính dự kiến sẽ triển khai một loạt các chính sách ưu đãi về tài chính như giảm tiền thu sử dụng đất, tiền thuê đất, thực hiện tín dụng ưu đãi... đối với các DN thuộc khu công nghiệp, hỗ trợ các công ty đầu tư hạ tầng và kinh doanh bất động sản...Theo Bộ Tài chính, việc làm này nhằm tạo điều kiện hình thành và thúc đẩy sự phát triển thị trường bất động sản ở Việt Nam.

Wave Alpha chính thức có mặt trên thị trường

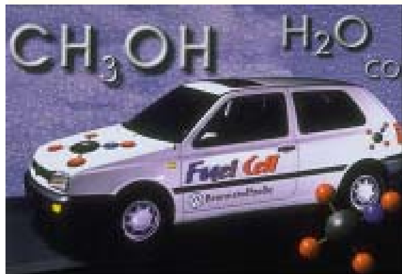


Sáng 30/1, các đại lý uỷ nhiệm của Honda tại Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh đã bắt đầu trưng bày và bán xe máy mới Wave Alpha. Các đại lý ở tỉnh cũng đã bày bán loại xe trên trước đó 1 ngày.

Nhiều đại lý xe Honda ở Hà Nội không đủ xe phân phối trong ngày 30, chủ yếu phục vụ khách hàng đã đặt tiền mua trước trong tháng. Theo tin từ Honda Việt Nam, đợt đầu tiên, công ty tung ra 2.500 chiếc Wave Alpha và tiếp tục đưa ra thị trường 12.500 chiếc trong 15-20 ngày kế tiếp.

TIN TỨC THẾ GIỚI

GM thu hồi 546.000 ôtô vì khuyết tật về kỹ thuật



Hãng sản xuất ôtô khổng lồ của Mỹ là General Motors hôm 25/1 thông báo sẽ thu hồi khoảng 546.000 chiếc ôtô thể thao đa năng (Suv) do có thiếu sót trong hệ thống đèn phanh và đèn báo nguy hiểm. GM cho biết đã có hai vụ tai nạn vì nguyên nhân trên song không ai bị thương. Các xe Suv bị GM thu hồi thuộc loạt xe kiểu Chevrolet Blazer, Gmc Jimmy và Oldsmobile Bravada xuất xưởng năm 2000-2001. Ông Michael Ableson, người chịu trách nhiệm về mặt kỹ thuật của loại xe Suv nói trên của GM cho biết, hệ thống đèn phanh có thể không sáng khi phanh và hệ thống đèn báo hiệu có thể không hoạt động khi ấn nút đèn báo hiệu, do thiết bị chuyển mạch điện của hệ thống tay lái có trục trặc.

PanCanadian và Alberta hợp nhất thành công ty năng lượng số 1 thế giới

Theo AFP (28/1), tập đoàn năng lượng PanCanadian và công ty năng lượng Alberta đã công bố hợp nhất vào hôm 27/1, hình thành nên tập đoàn thăm dò và sản xuất dầu và khí đốt thương mại lớn nhất thế giới, trị giá 27 CAD (17 tỷ USD).

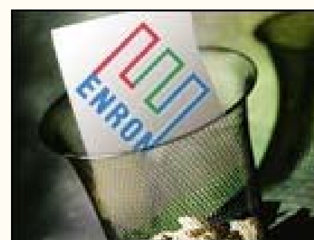
Tập đoàn PanCanadian và Alberta là 2 tập đoàn lớn nhất Canada (Canada là nơi có trữ lượng dầu mỏ lớn nhất thế giới) về thăm dò và sản xuất dầu mỏ đã công bố rằng thoả thuận trên là sự sáp nhập bình đẳng. Công ty mới có tên gọi là EnCana Corp., sẽ được chính thức ra mắt vào tháng Tư, và sẽ là công ty dầu và khí đốt độc lập hàng đầu thế giới về hoạt động kinh doanh cũng như nguồn tài nguyên, với trữ lượng hiện có là 2,6 tỷ thùng dầu.

Các cuộc đàm phán gia nhập Eu có điều kiện sẽ kết thúc trong năm nay

Eneko Landaburu, Tổng giám đốc Cơ quan mở rộng Liên minh châu (EU), ngày 23/1 cho biết EU có thể sẽ kết thúc các cuộc đàm phán gia nhập EU có điều kiện ràng buộc với 10 nước ứng cử viên trong năm nay.

Hiện nay, chưa có một nước ứng cử viên nào đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn để gia nhập Eu. Các nước ứng cử viên hiện không còn mấy thời gian để thực hiện tiếp các điều kiện đó. 10 nước ứng cử viên được coi là có nhiều khả năng nhất gia nhập Eu vào năm 2004 là Ba Lan, Hunggari, Extônia, Latvia, Litva, Xlôvakia, Xlôvênia, Cộng hòa Séc, Sip và Manta.

Tiến trình mở cửa thị trường điện lực châu A' sẽ chậm lại sau vụ Enron



Rohan Dalziell, nhà phân tích về thị trường điện của hãng ABN AMRO cho biết, ngành điện lực châu A' đã từng học theo kiểu mẫu cạnh tranh của Mỹ, cho đến khi xảy ra cuộc khủng hoảng năng lượng ở bang California hồi đầu năm 2001 và vụ Enron phá sản vào cuối năm. Theo ông, những gì xảy ra với Enron sẽ tác động tới các nhà kiểm soát thị trường điện năng ở châu A', buộc họ phải xem xét lại các tiêu chí và do đó quá trình tự do hóa thị trường sẽ chậm lại.

Các chính phủ châu A', vốn bảo hộ chặt chẽ ngành cung cấp điện năng của mình, những năm gần đây đã bắt đầu mở cửa

ngành này cho cạnh tranh với hy vọng thu nhiều lợi nhuận hơn và giá điện tiêu dùng sẽ thấp hơn. Theo các nhà phân tích, với vụ phá sản của Enron, tình trạng độc quyền trong ngành điện lực ở châu A' sẽ còn tiếp diễn thêm nhiều năm nữa và giá điện tiêu dùng ở nhiều nước khu vực sẽ còn cao.

EU cấm nhập tôm và một số hàng hoá khác của Trung Quốc



Theo AFP, ngày thứ 6 (25/1) vừa qua, Uỷ ban châu Âu đã cho biết từ tuần tới trở đi, EU sẽ cấm nhập khẩu thịt gia cầm, thịt thỏ, tôm đông lạnh và tôm pandan từ Trung Quốc vì lý do bảo đảm sức khoẻ cho người tiêu dùng. Các loại hải sản đánh bắt ngoài biển khơi, trừ các loài giáp xác, không nằm trong số bị cấm.

Trong một thông báo, Uỷ ban châu Âu cho biết họ đang áp dụng những biện pháp cần thiết sau khi một phái đoàn của EU đến Trung Quốc tháng 11 năm ngoái phát hiện ra những vấn đề liên quan đến việc sử dụng những loại thuốc thú y đã bị cấm bao gồm cả một loại thuốc kháng sinh mạnh là chloramphenicol. Thông báo cũng cho biết Uỷ ban dự định sẽ làm việc khẩn cấp với những người có thẩm quyền của Trung Quốc với mục đích nhanh chóng đưa ra những biện pháp nối lại việc trao đổi những hàng hoá này.

Trung Quốc gia nhập WTO, 40 triệu người sẽ mất việc làm

Theo The Observer (28/1), việc Trung Quốc gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới WTO sẽ làm nước này mất đi khoảng 40 triệu việc làm - tương đương với mức tăng 50% của tỷ lệ thất nghiệp ở nước này. Dự đoán này do một quan chức cấp cao của Liên hợp quốc đưa ra. Ông ta cũng phê phán sự quá chặt chẽ trong quy chế thành viên WTO đã buộc Chính phủ Trung Quốc phải bãi bỏ trợ cấp đối với những sản phẩm của nước mình.

Ông Kerstin Leitner, đại diện tại Trung Quốc của Chương trình phát triển Liên hợp quốc cảnh báo rằng sự bất bình đẳng đang dẫn tới những bất ổn xã hội nghiêm trọng và kêu gọi các công đoàn của Trung Quốc đứng ra ủng hộ cho quyền lợi của công nhân.

Nông dân Mỹ yêu cầu chấm dứt chính sách đồng USD mạnh



Liên đoàn Nông trang Mỹ (AFBF), hiệp hội nông nghiệp lớn nhất ở Mỹ vừa yêu cầu Chính phủ nước này chấm dứt chính sách đồng USD mạnh vì nó đang làm giảm nhu cầu nông phẩm Mỹ trên toàn cầu.

Ông Audrae Erickson, chuyên gia của AFBF, cho biết tổ chức này rất lo ngại về việc Chính phủ Mỹ tiếp tục duy trì chính sách đồng USD mạnh. Chính sách này làm cho lúa mì, ngô, đậu tương và bông của Mỹ đắt hơn trên thị trường quốc tế. Đồng USD ngày 23/1 đã tăng lên mức cao nhất trong ba năm qua so với đồng yên Nhật là 133,92 yên và Nhật Bản lại là khách hàng mua nhiều nông phẩm của Mỹ nhất. Đồng USD mạnh cũng là yếu tố bất lợi cho các nhà máy chế tạo của Mỹ vốn đã gặp rất nhiều khó khăn sau khi kinh tế Mỹ rơi vào suy thoái từ tháng 3/2001.

Chỉ số giá tiêu dùng của Nhật sụt giảm năm thứ 3 liên tiếp



Theo Reuteurs (25/1), Bộ trưởng Kinh tế Nhật Bản Takenaka đã thông báo chỉ số giá tiêu dùng trong năm 2001 đã giảm, tạo ra kỷ lục mới: chỉ số giá tiêu dùng giảm liên tục trong 3 năm. Chính phủ cũng đã tái khẳng định dự báo rằng giảm phát sẽ tiếp tục giảm cùng với mức tăng trưởng kinh tế đạt 0% trong ngắn hạn.

Theo Bộ trưởng Quản lý xã hội, nhà ở, bưu điện và viễn thông, giá tiêu dùng trên toàn quốc đã giảm 0,7% trong năm 2001 - năm thứ 3 liên tiếp. Chỉ số CPI (không tính đến giá thực phẩm tươi sống vốn biến động thất thường) đã giảm 0,8%; đây là mức sụt giảm lớn nhất kể từ khi Bộ này bắt đầu tập hợp và so sánh dữ liệu vào năm 1971 và là năm thứ 2 giảm liên tiếp. Giá cả sụt giảm đã gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong việc tạo lợi nhuận và trả nợ, làm trầm trọng thêm tình trạng nợ khó trả hiện đang khiến hệ thống ngân hàng tê liệt đồng thời cũng kìm hãm quá trình phục hồi kinh tế của nước này.

Argentina khôi phục lại hoạt động xuất khẩu nông sản

Ngày 23/1, chính phủ Argentina và các công ty xuất khẩu lương thực nước này đã đạt được thỏa thuận trên nguyên tắc về việc hoàn trả thuế giá trị gia tăng (VAT), mà giới doanh thương nói rằng sẽ giúp xuất khẩu hoạt động trở lại sau một tháng bị tê liệt Thị trường xuất khẩu nông sản ở Argentina đã bắt đầu hoạt động trở lại hôm 22/1, sau khi có tin nói rằng chính phủ trên nguyên tắc đã đồng ý hoàn trả hơn 670 triệu USD tiền thuế cho các công ty thương mại nước này. Về yêu cầu đòi trả 30% số tiền trên bằng tiền mặt của giới lãnh đạo doanh nghiệp, chính phủ Argentina cam kết sẽ hoàn trả số tiền đó theo tỷ giá 1,4 peso = 1 USD.

Hãng bán lẻ khổng lồ của Mỹ tuyên bố phá sản



Ngày 22/1 công ty bán lẻ lớn thứ hai ở Mỹ là Kmart Corp đã chính thức đệ đơn lên tòa án xin được bảo hộ theo luật phá sản do nợ nhiều, doanh thu tồi tệ trong mùa bán hàng nhân dịp nghỉ lễ vừa qua và cạnh tranh khốc liệt từ các đối thủ chính là Wal-mart Inc và Target Corp. Đứng sau nhà bán lẻ số một Wal-mart Inc., công ty Kmart bắt đầu từ một cửa hàng bình dân ở Michigan (Mỹ) năm 1897, có tổng giá trị tài sản 17 tỷ USD, đạt doanh số hàng năm trên thị trường bán lẻ gần 40 tỷ USD, song hiện đang nợ tới 11,3 tỷ USD. Trước mắt, Kmart dự định xin phép đóng cửa hay cho thuê 350 cửa hàng nhằm tiết kiệm được khoảng 250 triệu USD, đồng thời sẽ cắt giảm một phần trong tổng số 250.000 nhân viên của mình để giảm được một khoản chi phí hàng năm khoảng 350 triệu USD. Kmart cho biết, Credit Suisse First Boston, Fleet Reyaill Finance Inc., General Electric Capital Corp. và J.p.morgan Chase Bank đã đồng ý cấp khoản tín dụng 2 tỷ USD nhằm giúp Kmart đồng thời duy trì hoạt động, tiến hành cải tổ và phục hồi vào năm 2003. Tuy nhiên, nhiều nhà phân tích ở Walll Street cho rằng Kmart cần đóng cửa 500 cửa hàng, và họ cũng nghi ngờ về triển vọng trỗi dậy trở lại

của Kmart. (Xem "Những bước thăng trầm của Kmart" trang 34)

Â'n Độ hoãn áp dụng thuế VAT đến 2003

Theo Reuters (24/1), 60 bang của Â'n Độ hôm thứ tư đã tuyên bố hoãn thêm một năm nữa việc giới thiệu thuế giá trị gia tăng (VAT), vốn được xem là nhân tố cốt yếu trong chương trình cải cách kinh tế của đất nước này. Biểu thuế này sẽ làm đơn giản hệ thống tính thuế vốn khá rối ren hiện nay của Â'n Độ giờ đây được quyết định sẽ đưa vào áp dụng từ tháng 4/2003 thay vì từ tháng tư năm nay vì dự luật thông qua biểu thuế này đã bị trì hoãn do vụ tấn công khủng bố nhằm vào Quốc hội Â'n Độ hồi tháng trước.

Theo các chuyên gia, biểu thuế mới sẽ thay thế các lớp thuế doanh thu chồng chéo dẫn đến tình trạng trốn thuế và thất thu cho Chính phủ. Nó cũng chấm dứt tình trạng "chiến tranh về thuế" giữa các bang muốn tìm kiếm và thu hút các nhà đầu tư bằng cách đưa ra các mức thuế ưu đãi.

Đầu tư trên toàn cầu giảm 40% trong năm 2001

Theo BBC (23/1), các chuyên gia Liên Hợp Quốc cho biết, các dòng vốn đầu tư nước ngoài trên toàn thế giới đã giảm 40% trong năm ngoái, ảnh hưởng xấu đến nền kinh tế toàn cầu nhiều hơn so với tác động của sự kiện 11/9.

Theo Cơ quan Liên hợp quốc về thương mại và phát triển (UNTACD), mức suy giảm sâu sắc này được thấy rõ nhất ở các nước phát triển, tổng số vốn đầu tư từ nước ngoài của họ đã giảm hơn một nửa, xuống mức ước tính là 500 tỷ USD.

Ngược lại, các nước đang phát triển có mức giảm sút khiêm tốn hơn, từ 240 tỷ USD năm 2000 xuống còn 215 tỷ USD năm 2001. Tuy nhiên qua các nghiên cứu của UNCTAD cho thấy, tình trạng này sẽ không kéo dài trong một vài năm tới. Rất ít các công ty đa quốc gia lớn trên thế giới thay đổi xu hướng đầu tư dài hạn sau ngày 11/9.

Trung Quốc sẽ bãi bỏ hạn ngạch nhập khẩu dầu mỏ theo cam kết với WTO



Theo Bloomberg (23/1), Uỷ ban Kinh tế Thương mại Trung Quốc cho biết, để thực hiện cam kết đối với Tổ chức Thương mại thế giới WTO, Trung Quốc sẽ cho phép các công ty ngoài quốc doanh nhập khẩu 20% lượng sản phẩm dầu mỏ trong năm nay và tiến tới bãi bỏ hạn ngạch nhập khẩu dầu mỏ trong năm 2004. Hiện nay, Trung Quốc là nước nhập khẩu dầu lớn thứ hai ở châu A', sau Nhật Bản.

Bắc Kinh sẽ dừng áp đặt hạn ngạch cho sản phẩm dầu nhập khẩu vào 1/1/2004. Uỷ ban Kinh tế Thương mại cho biết các công ty ngoài quốc doanh sẽ được phép nhập khẩu 8,3 triệu tấn dầu thô trong năm nay.

Liên minh các tổ chức kinh tế Nhật Bản sẽ sang Đông Nam A'

Theo Japan Times (23/1), liên minh các tổ chức kinh tế của Nhật Bản (Keidanren) cho biết, tổ chức này sẽ cử một phái đoàn sang Thái Lan, Indonesia, Singapore và Việt Nam từ 28/3 đến 6/4.Tổ chức này cho biết, nhiệm vụ của phái đoàn là trao đổi quan

điểm với các quan chức các ngành ở mỗi quốc gia nói trên về một "mối quan hệ kinh tế toàn diện" giữa Nhật Bản và các nước Đông Nam A'. Đây là đề xuất đã được Thủ tướng Nhật Bản Junichiro Koizumi đưa ra hồi đầu tháng.

Trong chuyến thăm 5 nước Đông Nam A' vừa qua, ông Koizumi đã đề xuất một mối quan hệ hợp tác giữa Nhật Bản và các nước Đông Nam A'. Mục tiêu của mối quan hệ hợp tác này là thiết lập các hiệp định tự do thương mại với các nước Đông Nam A'.



Nhật Bản cắt giảm ODA

Nhật Bản sẽ không tăng chi tiêu ODA trong năm tài khoá 2003

Theo Japan Times (24/1), các quan chức chính phủ hôm thứ tư cho biết Nhật Bản sẽ không thể tăng nguồn viện trợ phát triển chính thức trong năm tài khoá 2003, cho dù nhiều nước đang đề nghị được tăng thêm nguồn tài trợ. ODA của Nhật Bản năm 2003 sẽ chỉ có thể tương đương mức của năm 2002 hoặc thấp hơn. Nhật Bản là nhà viện trợ lớn nhất thế giới cho các nước đang phát triển. Năm 2002, ODA của Nhật Bản đã giảm 10,3% xuống 910,6 tỷ yên và đây là lần đầu tiên ODA của Nhật Bản giảm xuống dưới 1 nghìn tỷ yên.

Việc Nhật Bản cắt giảm ODA đã làm dấy lên nhiều mối lo ngại từ các nước đang phát triển và các tổ chức quốc tế. Trong chuyến thăm các nước Đông Nam A' vừa qua, Thủ tướng Koizumi đã được nghe nhiều nhà lãnh đạo trong khu vực bày tỏ lo lắng về việc Nhật Bản cắt giảm ODA.

Nhìn nhận về các tổng công ty trong năm 2002

Thời gian qua và tới đây, Đảng, Nhà nước ưu tiên đầu tư nhân lực, vật lực và trí lực cho 17 Tổng công ty 91 nhằm nâng cao sức cạnh cho các sản phẩm chủ lực của nền kinh tế mà họ đang sản xuất, kinh doanh. 17 trụ cột của nền kinh tế này đang chiếm trên 30% kim ngạch xuất khẩu nước ta và phần lớn Tổng công ty 91 đang chiếm khoảng 30% thị phần sản phẩm cùng loại trong nước.

Tuy nhiên, trên thực tế, quy mô, tốc độ phát triển tại các doanh nghiệp này còn nhỏ và thấp. Sức cạnh tranh của hầu hết các Tổng Công ty còn yếu. Trong khi, thời gian Nhà nước có thể bảo hộ để họ tranh thủ "lớn" còn rất ít.

Chúng ta thử điểm qua các con số về doanh số, tốc độ phát triển năm 2001 của 9 Tổng công ty 91 và 1 Tổng công ty Nhà nước dưới đây để xem xét khả năng "đầu tàu" của từng tổng công ty

1. Tổng công ty dầu khí Việt Nam : Sản lượng tăng 10,2%



Năm 2001, ngành Dầu khí khai thác được 16,9 triệu tấn dầu thô, thu gom và đưa vào bờ 1,69 tỉ m3 khí đồng hành cung cấp cho các nhà máy điện, tăng hơn 800.000 tấn so với năm trước.

Toàn ngành xuất khẩu được 16,7 triệu tấn dầu thô đạt doanh thu 3,053 tỉ USD. Kim ngạch xuất khẩu dầu thô tăng 10,2% về lượng nhưng giảm 9,3% về giá trị so với năm trước. Tổng công ty dầu khí đã nộp ngân sách được 24.830 tỉ đồng, vượt kế hoạch 3.965 tỉ đồng. Ngoài xuất khẩu dầu thô, Tổng công ty này còn có khoản doanh thu nhiều nghìn tỉ đồng từ tiền dịch vụ dầu khí, bán ga, khí... Hiện nay, đang khai thác dầu thô tại 6 mỏ và năm tới có khả năng khai thác lô 15.1.

2. Tổng công ty Điện lực: Tăng trưởng 11,94%



Tổng doanh thu đạt 18.830 tỉ đồng, tăng 11,94% so với năm trước. Lãi trước thuế đạt khoảng 1.418 tỉ đồng, nộp ngân sách 2.350 tỉ đồng, tăng 7% so với năm trước. Tổng sản lượng điện đạt 30,450 tỉ kWh, tăng 14,64% so với năm 2000.

Tuy đạt được doanh thu khả quan nhưng thời gian qua, Tổng công ty Điện lực (EVN) chưa chú trọng mở rộng thị trường bán điện đến các khu vực có khả năng thu giá cao. Ngành Điện là ngành hạ tầng phát triển kinh tế do đó cần phải hạ giá bán điện để khuyến khích sử dụng, giảm chi phí sản xuất cho doanh nghiệp. Nhưng ở nước ta

đang tồn tại nghịch lý: giá điện cao, EVN khuyến khích doanh nghiệp và nhân dân dùng ít điện! Từ năm tới, EVN sẽ tăng giá bán điện để ngành này để có thêm 11.627 tỉ đồng trong giai đoạn 2001 - 2005 nhằm tái đầu tư phát triển điện.

Trong bối cảnh chi phí sản xuất tạo sản phẩm của Việt Nam cao như hiện nay, giá điện tăng sẽ càng trở thành gánh nặng cho việc cạnh tranh của các doanh nghiệp.

3. Tổng công ty Bưu chính Viễn Thông: tăng 17%



Doanh thu của VNPT ước đạt 15.385 tỉ đồng, đạt 102% kế hoạch năm và tăng 17% so với năm trước. Đây là một trong số ít ngành có tốc độ phát triển nhanh, hiện đại so với thế giới. Năm 2001, số máy điện thoại thuê bao tăng thêm 1 triệu máy vượt 4% so với kế hoạch và tăng 22% so với năm 2000, đưa số máy trong cả nước lên 4 triệu máy, đăng ký sử dụng Internet thêm 40.680 thuê bao, tăng 30% so với cùng kỳ. Các chuyên gia dự báo năm tới, tốc độ phát triển của ngành này sẽ vẫn đạt tốc độ cao và phát triển thành một tập đoàn kinh tế.

Hiện nay, Chính phủ đang cho phép các doanh nghiệp khác trong nước kinh doanh rộng rãi trong lĩnh vực bưu chính viễn thông, nhằm mục đích đẩy nhanh việc giảm giá, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và tăng khả năng cạnh tranh của lĩnh vực này trong lộ trình hội nhập.

4- Tổng công ty Hàng không : tăng 19,2%



Năm 2001, Vietnam Airlines đạt tổng số doanh thu 9.895 tỉ đồng, tăng hơn 19,2%, nộp ngân sách 532,6 tỉ đồng và lợi nhuận trước thuế 371 tỉ đồng tăng 1,2% kế hoạch năm, Tổng công ty đã vận chuyển 3,39% triệu lượt khách, tăng 18% so với năm 2002, trong đó vận chuyển 1,5 triệu khách quốc tế, tăng 25% so với năm trước và đã thực hiện 32.474 chuyến bay an toàn.

Vẫn giữ được đà tăng trưởng khá cao, bay an toàn và mở thêm một số đường bay mới (đến Seoul chẳng hạn) trong khi các tập đoàn hàng không thế giới điêu đứng sau vụ khủng bố tại Mỹ, Vietnam Airlines được coi là có nhiều có nhiều cố gắng, đạt kết quả khả quan. Nhưng cũng như ngành điện từ ngày 1/1/2002, Hàng không Việt Nam lại tăng giá vé từ Hà Nội - TP. Hồ Chí Minh và ngược lại, từ 1 triệu lên 1,2 triệu đồng/khách/lượt. Hơn thế, dù là doanh nghiệp được đầu tư lớn hiện đại và là ngành đòi hỏi chính xác cao song chậm giờ, huỷ chuyến bay lại là điều dễ thấy ở Tổng công ty này...

5. Tổng công ty Xi măng Việt Nam: Tăng trưởng 6,3%



Năm 2001, Tổng công ty Xi măng Việt Nam đã sản xuất được 5,821 triệu tấn clanke, tiêu thụ được 7,908 triệu tấn, tăng trên 10% so với kế hoạch được giao. Lượng clanke bán cho các doanh

nghiệp nước ngoài của Tổng công ty cũng tăng trên 20% so với kế hoạch.

Tổng doanh thu của Tổng công ty đạt 7.522 tỉ đồng, tăng 6,3% so với năm 2000.

Theo khuyến cáo của Bộ Tài chính, xi măng Việt Nam là một trong những sản phẩm có khả năng cạnh tranh thấp trong khu vực. Thực tế năng suất lao động chi phí sản xuất, suất đầu tư để sản xuất mỗi tấn xi măng của Việt Nam cao hơn hẳn các nước khác trong khu vực. Điều này dẫn tới giá xi măng của ta cao hơn hẳn giá sản phẩm cùng loại của các nước khác trong khu vực. Năm qua, một số liên doanh sản xuất xi măng đã dũng cảm hạ giá thành sản xuất, điều này đã không làm vừa lòng Tổng công ty Xi măng Việt Nam nhưng người tiêu dùng thì có thái độ ngược lại.

6. Tổng công ty Than Việt Nam: Tăng 8,8%



Ngày 22/12/2001, tấn than 4 triệu đã xuất khẩu khiến lượng than xuất khẩu của VinaCoal đạt mức cao nhất từ trước đến nay trên kế hoạch xuất khẩu. Tổng doanh thu của VinaCoal cũng đạt cao với 5.669 tỉ đồng, vượt 18% kế hoạch năm và tăng 8,8% so với năm 2000. Năm qua, VinaCoal cũng đã sản xuất trên 12 triệu tấn than sạch, tiêu thụ 12,5 triệu tấn. Theo Tổng công ty này, tin vui sẽ vẫn ở lại với 7 vạn công nhân ngành than bởi năm tới, nhu cầu tiêu thụ dùng than có xu hướng tăng. Kết quả trên có phần đổi mới cơ chế quản lý tăng cường đầu tư khoa học công nghệ của Tổng công ty này. Nhưng nhu cầu của thị trường lên cao mới là yếu tố làm cho người ta quên đi những vụ bê bối về quản lý điều hành sản xuất và vi phạm trong đầu tư xây dựng của ngành này.

7. Tổng công ty Dệt may: tăng 8,4%



Trong năm 2001, Tổng Công ty Dệt may Việt Nam (Vinatex) đã đạt kim ngạch xuất khẩu 650 triệu USD, tăng 8,4% so với mức thực hiện năm nước. Giá gia công giảm sút và áp lực cạnh tranh lớn từ các nước trong khu vực nhất là Trung Quốc càng làm khả năng cạnh tranh của ngành hàng được coi là thế mạnh, sử dụng nhiều lao động này. Việc chưa chú trọng tạo nguồn nguyên liệu trong nước thời gian qua cũng là cách dệt may tự gây khó cho mình. Hiện nay, Vinatex vẫn mới chiếm thị phần khiêm tốn gần 30% thị trường trong nước. Việc để mất 30% hợp đồng về Trung Quốc và các nước khác là một điều bất lợi cho Tổng công ty trong năm đầu thực hiện chiến lược tăng tốc.

8. Tổng công ty Bảo Hiểm Việt Nam: tăng 36,4%

Năm 2001, Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam đạt Tổng doanh thu 2,750 tỉ đồng, tăng 36,4% so với năm trước và chiếm 60% thị phần bảo hiểm. Trong đó, doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ đạt hơn 1.500 tỉ đồng, tăng gần 60% so với năm 2000, với trên 1 triệu khách hàng tham gia bảo hiểm. Năm qua, Bảo Việt đã đưa trên 2000 tỉ đồng đầu tư tài chính phục vụ các hoạt động kinh tế - xã hội.

Tuy là doanh nghiệp mới, lại chịu sự cạnh tranh của nhiều hãng bảo hiểm nổi tiếng thế giới đến kinh doanh tại Việt Nam nhưng Bảo Việt đã chứng tỏ khả năng kinh doanh của mình và được nhiều khách hàng trong nước đồng tình ủng hộ.

GDP bình quân trên đầu người của Việt Nam được đánh giá là dưới mức nghèo khổ nhưng có quá nhiều người đã đóng bảo hiểm cho thấy số liệu về thu nhập đầu người và mức chênh lệch giàu nghèo thời gian qua chưa ổn. Giả thiết số liệu này tương đối chính xác thì triển vọng kinh doanh thời gian tới của doanh nghiệp Nhà nước xếp hạng đặc biệt này sẽ không mấy sáng sủa bởi lẽ những dịch vụ bảo hiểm có doanh số, thị trường lớn như bảo hiểm phương tiện giao thông, nhà cửa đang chiếm tỉ lệ nhỏ trong tổng doanh thu của Bảo Việt.



Giấy Việt Nam dần khẳng định vị trí trên thị trường

9. Tổng công ty Giấy: tăng 10,2%

Năm 2001, Nhà nước vẫn duy trì bảo hộ ngành giấy bằng hàng rào thuế quan. Trong khi giá bột giấy hạ, tiếng kêu ca về giá giấy cao, thuế giá trị gia tăng của giấy in báo tới 10% vào đầu năm và 5% vào thời điểm này của các cơ quan in báo, sách không ngớt thì điều đó lại chính là thuận lợi của Tổng Công ty này. Tuy không huy động thêm được năng lực mới, nhưng Tổng Công ty Giấy Việt Nam vẫn sản xuất 187.486 tấn giấy, đạt 106% kế hoạch năm và tăng 9,3% so với mức thực hiện năm trước. Toàn Tổng công ty đạt doanh thu 2.323 tỉ đồng, tăng 10,2% so với năm 2000. Khoản lãi đạt khoảng 62 tỉ đồng, không có đơn vị nào kinh doanh thua lỗ.

Yên tâm với sự bảo hộ và tiếng kêu khổ của các đơn vị sử dụng giấy trong nước, ngành này đang yên tâm đầu tư các dự án sản xuất giấy, xây dựng vùng nguyên liệu để cạnh tranh với các cơ sở sản xuất giấy trong nước khác có qui mô rất nhỏ nhưng một số loại giấy có chất lượng không kém.

Thực thi Luật Doanh nghiệp; Những vướng mắc sau 2 năm nhìn lại

Một trong những kết quả lớn nhất của việc thi hành Luật Doanh nghiệp trong hai năm qua là mở đường, tạo điều kiện thông thoáng, thuận lợi nhất cho doanh nghiệp tham gia vào thị trường. Tuy nhiên, sau 2 năm nhìn lại, các doanh nghiệp dân doanh cho rằng, Luật Doanh nghiệp chỉ có thể giúp họ có được chiếc cần câu (điều kiện cần), còn muốn câu được cá phải có ao cá và mồi câu. Nhưng "ao cá" (cơ hội kinh doanh) lại bị một số nghị định, thông tư, và không ít văn bản dưới luật khác cản lại.



Với một tập văn bản dày cộp, bao gồm các văn bản hướng dẫn trình tự thủ tục, điều kiện để kinh doanh thuốc có nội dung quy định quá manh mún, chồng chéo, ông Hoàng Ngọc Hùng, Phó giám đốc Công ty dược phẩm Trung ương II cho chúng ta thấy một minh chứng cho những lời than phiền của mình về hệ thống pháp luật.

Theo ông Hùng, khi cơ quan chức năng đặt ra điều kiện thì phải tính kỹ đến các điều kiện cần và điều kiện đủ. Có những điều kiện phải cho doanh nghiệp có thời gian để thực thi rồi mới kiểm tra. Nếu điều kiện nào cũng chờ thẩm định xong mới cho kinh doanh như hiện nay thì không biết đến bao giờ doanh nghiệp mới hoạt động được và như vậy chẳng khác nào đánh đố doanh nghiệp.

Sự phức tạp, không rõ ràng của những văn bản dưới luật trên thực tế vẫn ở mức doanh nghiệp chạy theo hình chữ chi rất zích giắc mới qua được các khâu thủ tục, xin ý kiến. Có thể lấy ví dụ Thông tư 2074/2001 của Tổng cục Địa chính quy định thủ tục quyết định giao đất và cho thuê đất. Theo thông tư này, doanh nghiệp phải có quyết định đầu tư hoặc phê duyệt thiết kế kỹ thuật của cơ quan nhà nước có thẩm quyền, nhưng không quy định cơ quan nào có thẩm quyền đó.

Trên thực tế, để có quyết định giao đất, doanh nghiệp phải có quyết định đầu tư, muốn có quyết định đầu tư phải có dự án đầu tư, muốn lập dự án đầu tư phải có giới thiệu địa điểm, quy hoạch mặt bằng, chỉ giới đường đỏ, thiết kế san nền và hạ tầng của kiến trúc sư trưởng. Ngoài ra, còn các văn bản của huyện, xã về phòng cháy chữa cháy, cấp điện, cấp thoát nước môi trường. Muốn dự án được phê duyệt thì chủ dự án phải có ý kiến của các Sở Y tế, Lao động - Thương binh và Xã hội, Công nghệ - Môi trường, Xây dựng, UBND huyện, Địa chính - Nhà đất, Kiến trúc sư trưởng... sau đó dự án mới được Sở Kế hoạch và Đầu tư xem xét trình thành phố phê duyệt.

Doanh nghiệp nhà nước cũng e ngại•

Sự lo ngại của doanh nghiệp về các văn bản dưới luật chẹn ngang con đường kinh doanh mà Luật Doanh nghiệp mở ra là hoàn toàn có cơ sở, bởi ngay cơ công chức nhà

nước cũng không dám khẳng định chắc chắn rằng những gì doanh nghiệp được phép làm hôm nay sẽ đúng vào ngày mai. Ông Phạm Thanh Tản, Phó giám đốc Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hải Dương nói thật lòng: “Chúng tôi rất sợ những văn bản ra sau chèn ép và không thống nhất với văn bản ra trước. Nhiều lần đặt bút ký mà tôi sợ cái tôi ký hôm nay trái với những văn bản đang trên đường về địa phương”.

Luật Doanh nghiệp bảo đảm quyền đăng ký kinh doanh cho người dân, nhưng điều kiện để thực hiện đầy đủ quyền đó chưa có cơ sở. Một chủ hộ kinh doanh cá thể thẳng thắn nói: “Tôi phải nhìn xa. Nếu thành lập doanh nghiệp mà được Nhà nước tạo điều kiện cho vay vốn, được thuê mặt bằng sản xuất thì tôi thành lập ngay”. Đó cũng chính là nguyên nhân cơ bản khiến không ít người dân còn ngần ngại chưa thành lập doanh nghiệp, mở rộng sản xuất kinh doanh.

Ngân hàng và Doanh nghiệp chưa hiểu nhau

"Chưa hiểu nhau" là cụm từ thường dùng trong các cuộc đối thoại giữa ngành ngân hàng với giới doanh nghiệp (DN). Trong khi các DN cho rằng ngân hàng gây khó dễ cho họ trong việc vay vốn phát triển sản xuất, kinh doanh thương mại thì các ngân hàng cũng có nhiều lý do để từ chối cho vay.



Theo nhìn nhận chung, những vướng mắc chủ yếu diễn ra giữa ngân hàng với giới DN ngoài quốc doanh (DNNQD) mà chủ yếu là DN vừa và nhỏ. Chỉ riêng việc ít thấy sự xuất hiện của các doanh nghiệp nhà nước tại các cuộc gặp gỡ giữa doanh nghiệp và ngân hàng, chúng ta đã có thể thấy các DNNN thường ít gặp khó khăn trong việc vay vốn ngân hàng. Đây cũng là nỗi bất bình lớn của giới DNNQD khi họ luôn mang theo mình nỗi mặc cảm bị phân biệt và đối xử không công bằng.

Ngân hàng «ngại" DN ngoài quốc doanh

Đại diện một DN cho rằng, cơ chế cho vay và bảo đảm tiền vay của ngân hàng hiện còn rất nhiều điều bất hợp lý. Đặc biệt đối với các DN mới thành lập, rất cần vốn trong khi ngân hàng lại yêu cầu phải có từ hai năm trở lên có lãi mới được vay vốn. Cách thức đánh giá tài sản thế chấp cũng chưa thoả đáng và các ngân hàng cũng chưa có thái độ tích cực hợp tác với các DNNQD, DN dân doanh. Từ đó dẫn tới việc ngân hàng luôn ngần ngại khi cho các DN này vay vốn. Cụ thể, các DNNQD tại Hải Phòng trong năm vừa qua đã nộp ngân sách tới 97 tỷ đồng, tạo ra khoảng 36.000 việc làm mà Nhà nước không phải đầu tư cho họ một đồng nào. Do đó mà họ không đáng bị đối xử không công bằng như vậy.



Ông Nguyễn Việt Hưng, Giám đốc một công ty TNHH chuyên nhập khẩu hàng từ nước ngoài cũng đồng tình cho rằng, ngân hàng hãy nhìn nhận khối DNNQD như khối DNNN và hãy coi trọng các DN nhập khẩu như các DN xuất khẩu bởi DN nào kinh doanh cũng đều nộp thuế. Một giám đốc công ty chuyên doanh về thực phẩm thì đề nghị, ngân hàng nên thành lập phòng chăm sóc khách hàng và có hội nghị chuyên đề về những khách hàng làm ăn tốt, vay trả đúng thời hạn chứ không để tình trạng xấu tốt lẫn lộn như hiện nay và cũng nên mạnh dạn áp dụng hình thức cho vay tín chấp.

Các DN còn gặp phải nhiều vướng mắc khác trong việc thanh toán với nước ngoài. Ông Nguyễn Đăng Tâm, Giám đốc Công ty TNHH năng lượng và dịch vụ cho biết: "DN

thắng thầu, mừng nhưng cũng rất lo vì không biết lấy đâu ra ngoại tệ để trả cho phía nước ngoài, nhập khẩu thiết bị máy móc". Ông này đề nghị ngân hàng nên tính đến việc cho phép các chủ đầu tư trong nước được trả bằng ngoại tệ cho các DN thắng thầu. Một DN khác, Giám đốc công ty Hiệp Hưng, đã từng có nhiều năm làm trong ngành ngân hàng cũng đề nghị: "Cách thức đánh giá tài sản cố định nên sát thực tế hơn, đánh giá giá trị đất theo khung giá của Nhà nước quá thấp trong khi giá đất ngoài thị trường cao gấp nhiều lần".

Nhưng không chỉ do lỗi từ ngân hàng...

Tuy nhiên, các DN cũng thừa nhận rằng, bản thân các DN cũng còn nhiều điểm yếu phải khắc phục. Các DN muốn vay vốn ngân hàng nhưng lại thiếu dự án khả thi, thiếu thế chấp hoặc không đầy đủ giấy tờ thế chấp. Hơn thế nữa, các DNNQD luôn thiếu độ tin cậy với các tổ chức tín dụng do một số làm ăn không nghiêm túc. Để việc cho vay vốn thuận lợi hơn, các DN đề nghị ngân hàng tăng tỷ trọng cho vay vốn trung và dài hạn đồng thời khuyến khích áp dụng cho vay tín chấp cho một số dự án. Ngân hàng Nhà nước cũng cần hỗ trợ các địa phương nhanh chóng xây dựng quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DN vừa và nhỏ.

Ngân hàng cũng là DN...

Giải thích với DN, ông Phùng Khắc Kế, Tổng Giám đốc (TGĐ) Ngân hàng công thương VN khẳng định: "Điều ngân hàng quan tâm là hiệu quả của dự án chứ không phải đối tượng vay vốn là ai. Ngân hàng cũng là một DN, cũng phi có trách nhiệm bo toàn vốn trong khi số vốn của ngân hàng chỉ là hữu hạn. Với mức vốn tự có 1.100 tỷ đồng, ngân hàng đã phải huy động của dân gần 60.000 tỷ đồng và mức huy động này đã là vi phạm luật". Còn ông Đỗ Viết Ngoạn, TGĐ Ngân hàng ngoại thương VN thì cam kết: "Ngân hàng luôn ủng hộ mọi ý tưởng hay. Tuy nhiên, có ý tưởng hay cũng chưa hẳn là đã có một đề án hiệu quả và khả thi. Các DN cũng nên cho là bình thường nếu một cán bộ tín dụng từ chối không cho vay một dự án nào đó. Điều đó có thể giải thích bởi hai lý do: không phải cán bộ tín dụng nào cũng giỏi tất cả mọi mặt, mọi lĩnh vực và cũng có thể ý kiến từ chối đó là đúng do họ cũng đã có kinh nghiệm trong lĩnh vực đó".

Một điều chưa dễ làm ngay là việc nhìn nhận bình đẳng, khách quan giữa DNNQD và DNNN. Cần căn cứ vào điều khoản, khả năng sử dụng vốn có hiệu quả, trả nợ ngân hàng để đánh giá khách hàng chứ không phải vì nhãn mác của DN. Thống đốc Ngân hàng Nhà nước, ông Lê Đức Thuý khẳng định, Chính phủ, Nhà nước và các bộ ngành không bao giờ có ý thức phân biệt đối xử giữa hai khối DN nhưng cũng có hai lý do để giải thích vấn đề này. Trước hết là do cán bộ tín dụng cũng có sự e ngại, định kiến xuất phát trước đây từ hậu quả một số DN ngoài quốc doanh làm ăn không đúng đắn. Yếu tố thứ hai là vấn đề hình sự hoá các quan hệ dân sự.

Ngân hàng Nhà nước ghi nhận yếu tố bất hợp lý là đánh giá thế chấp bằng khung giá Nhà nước là chưa sát với thực tế và quá xa mức giá thị trường. Tuy nhiên, ngân hàng cũng đang lúng túng chưa biết kiến nghị Chính phủ áp dụng mức giá như thế nào do giá đất lên xuống thất thường. Ngân hàng Nhà nước hứa sẽ nhanh chóng xem xét để tìm ra phương án tối ưu. Từ việc đa số các DNNQD không có, không đủ tài sản thế chấp, Ngân hàng Nhà nước trên thực tế đã xử lý theo hai cách: đưa ra một loạt các phương thức tổng hợp của bảo đảm tiền vay để đạt mức mà DN muốn vay và cách thứ hai là cho vay tín chấp.

Để được thưởng xuất khẩu, cần những tiêu chuẩn nào ?



Theo Quyết định 02/2002/QĐ-BTM của Bộ Thương mại

Đối tượng được xét thưởng xuất khẩu:

Cá nhân, pháp nhân, tổ hợp tác, hộ gia đình (gọi chung là thương nhân) được thành lập, hoạt động theo quy định của pháp luật Việt Nam có thành tích XK trực tiếp đạt tiêu chuẩn để được xét khen thưởng.

Tiêu chuẩn xét khen thưởng:

1. XK mặt hàng (hoặc chủng loại mặt hàng) sản xuất tại Việt Nam mà lần đầu tiên XK ra thị trường nước ngoài, được bổ sung vào danh mục hàng XK của Việt Nam (không phải là mặt hàng hoặc chủng loại mặt hàng mà lần đầu tiên thương nhân XK được ra thị trường nước ngoài) và/hoặc lần đầu tiên XK ra thị trường XK mới (một hoặc nhiều thị trường mới đối với một mặt hàng hoặc một chủng loại mặt hàng) có hiệu quả với kim ngạch đạt từ 100.000 USD/năm trở lên. Riêng đối với các tỉnh miền núi hải đảo kim ngạch đạt từ 50.000 USD năm trở lên. Thành tích về mặt hàng nào tính riêng cho mặt hàng đó, không tính gộp kim ngạch nhiều mặt hàng của thương nhân để xét thưởng.

2. XK có hiệu quả, với tổng kim ngạch XK của thương nhân năm sau cao hơn năm trước theo mức quy định trước mắt áp dụng mức tăng trưởng là 20%, và mức tăng tuyệt đối phải đạt từ 400.000 USD trở lên, riêng miền núi, hải đảo là 155 và mức tăng tuyệt đối từ 200.000 USD trở lên.

3. Các mặt hàng XK có chất lượng cao được huy chương tại triển lãm, hội chợ quốc tế tổ chức ở nước ngoài hoặc được các tổ chức quốc tế về chất lượng hàng hoá cấp chứng chỉ hoặc xác nhận bằng văn bản.

4. XK mặt hàng được gia công, chế biến bằng nguyên vật liệu trong nước chiếm 60% trị giá trở lên hoặc mặt hàng sản xuất thu hút nhiều lao động trong nước theo quy định hiện hành của Nhà nước như hàng thủ công mỹ nghệ, hàng nông, lâm, thủy hải sản hàng may mặc, giày dép... với mức kim ngạch XK của thương nhân về những loại hàng này đạt từ 10 triệ USD/năm trở lên. Riêng đối với hàng thủ công mỹ nghệ, hàng rau quả, thịt lợn từ 3 triệu USD/năm trở lên.



5. XK các mặt hàng ngoài hạn ngạch, ngoài chỉ tiêu được phân giao đạt kim ngạch từ 50 triệu USD/năm trở lên.

Đối với thương nhân đạt tiêu chuẩn 4; 5 từ năm thứ hai trở đi, nếu đạt mức tăng trưởng như quy định tại tiêu chuẩn 2 thì mới được xét thưởng.

Hình thức và mức khen thưởng

Ngoài bằng khen do Bộ Thương mại

cấp (trường hợp thương nhân có thành tích đặc biệt xuất sắc thì Bộ trưởng Bộ Thương mại đề nghị Thủ tướng Chính phủ khen), thương nhân đạt tiêu chuẩn còn được thưởng tiền từ Quỹ hỗ trợ xuất khẩu theo mức quy định sau :

-Thương nhân đạt tiêu chuẩn được thưởng 1 % kim ngạch XK tính bằng tiền Việt Nam trên trị giá FOB theo tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ Liên ngân hàng tại thời điểm xét thưởng, nhưng tối đa không quá 150 triệu đồng Việt Nam cho một trường hợp.

-Thương nhân đạt tiêu chuẩn 2,4,5 được xét xếp hạng theo từng tiêu chuẩn chia theo nhóm hàng và cứ mỗi tiêu chuẩn chọn 10 thương nhân có thành tích cao nhất để thưởng với mức từ 50 đến 100 triệu đồng cho một thương nhân về mặt tiêu chuẩn. Những thương nhân còn lại được thưởng khuyến khích với mức thấp hơn, nhưng mức thưởng không quá 50% mức thấp nhất của 10 thương nhân có thành tích cao nhất.

- Thương nhân đạt tiêu chuẩn 3 được thưởng 40 triệu đồng cho mỗi trường hợp nhận được huy chương hoặc văn bằng xác nhận chất lượng hàng hoá

- Trong trường hợp thương nhân đạt được nhiều tiêu chuẩn thì mỗi tiêu chuẩn được xét thưởng riêng, nhưng tổng mức tiền thưởng tối đa không vượt quá 300 triệu đồng.

- Đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, thành tích khen thưởng được tính chung cho các tiêu chuẩn gộp lại.

UBCKNN đang tiến hành giải quyết kiến nghị của nhà đầu tư



Ngày 16/1 vừa qua, hơn 160 nhà đầu tư tại Hà Nội và Tp.HCM đã gửi đơn kiến nghị về công tác điều hành thị trường lên UBCKNN và TTGDCK. Ông Trần Cao Nguyên, Vụ trưởng Vụ phát triển thị trường cho biết UBCKNN đã tổ chức một cuộc họp để xem xét giải quyết những đề xuất mà các nhà đầu tư đề cập trong đơn và có những bước đi ban đầu như sau:

- Trong bản kiến nghị của nhà đầu tư có đề cập đến việc tạo cầu bằng việc khuyến khích sự tham gia của các nhà đầu tư có tổ chức, các nhà đầu tư nước ngoài, thành lập các quỹ đầu tư...Quan điểm của UBCKNN rất đồng tình với kiến nghị về việc tạo điều kiện để nhà đầu tư có tổ chức tham gia thị trường. Về việc giảm thuế cho đối tượng này, UBCKNN sẽ kiến nghị lên Bộ Tài chính và Chính phủ xem xét. Hiện tại, UBCKNN đang chuẩn bị các điều kiện pháp lý cần thiết để cho phép thành lập các quỹ đầu tư. Dự định trong năm 2002, 2 quỹ đầu tư sẽ tham gia thị trường.

Đối với đối tượng là nhà đầu tư nước ngoài, hiện nay UBCKNN đang bàn bạc và có thể sẽ kiến nghị với Chính phủ ủy quyền cho Chủ tịch UBCKNN trong việc cho phép tham gia TTCK đối với các tổ chức nước ngoài tại Việt Nam.

- Về các giải pháp liên quan tới giao dịch, có ý kiến đề xuất sẽ tăng số lần khớp lệnh trong một phiên thành hai lần và tăng số phiên giao dịch trong một tuần lên năm phiên thay vì ba phiên như hiện nay. Theo ông Trần Cao Nguyên, đây là giải pháp có tính khả thi cao, và nếu chuẩn bị đủ các điều kiện thì vào khoảng tháng 3 năm nay sẽ thực thi giải pháp này.

- Có đề xuất của các nhà đầu tư là nên làm nhỏ đơn vị giao dịch, nhưng theo quan điểm của UBCK, việc làm này không làm thay đổi được nhiều trong việc tăng cầu. Trong khi đó, nếu làm như vậy sẽ tạo gánh nặng lớn cho các công ty chứng khoán bởi lệnh đặt của nhà đầu tư sẽ bị vụn ra và điều này là chưa phù hợp trong điều kiện hoạt động của các công ty chứng khoán vẫn còn nhiều khó khăn như hiện nay.

CTCK ACBS giảm chi phí môi giới



CTCK Ngân hàng A' châu (ACBS) vừa thông báo sẽ giảm chi phí môi giới chứng khoán cho các nhà đầu tư là khách hàng đang mở tài khoản tại Công ty. Theo đó, kể từ ngày 21/1/2002, các khách hàng có doanh số giao dịch trong một phiên bao gồm cả doanh số mua và bán từ 500 triệu đồng trở nên được giảm mức phí môi giới từ 0,5% xuống còn 0,4% (tức giảm 0,1% so với trước). Được biết, hiện nay số lượng khách hàng của ACBS chiếm khoảng 30% tổng số khách hàng của toàn thị trường.

Ree trúng thầu 2 dự án lớn

CTCP Cơ điện lạnh (Ree) vừa trúng thầu dự án cung cấp và lắp đặt thiết bị điện và điều hoà cho một bệnh viện và một dự án điện. Hợp đồng thứ nhất, Ree ký với Bệnh viện Việt-Pháp ở phía Nam Tp.HCM, trị giá 58 tỷ đồng trong khi hợp đồng thứ hai, Công ty hợp tác cùng Siemens đồng cung cấp máy điều hoà nhiệt độ cho dự án điện của Nhà máy Phú Mỹ, với tổng trị giá hợp đồng là 550.000 Euro.

Ngày 8/2, hạn cuối đăng ký họp ĐHCĐ thường niên của Gil

TTGDCK Tp.HCM cho biết, ngày đăng ký cuối cùng để họp đại hội cổ đông thường niên năm 2001 của CTCP SXKD và XNK Bình Thạnh (Gil) là 8/2/2002. Công ty họp ĐHCĐ vào ngày 17/3/2002 và TTGDCK Tp.HCM sẽ tạm ngừng lưu ký chứng khoán Gil vào những ngày 07, 08 và 15/2/2002.

Sẽ thành lập công ty chứng khoán liên doanh

Ngày 28/01/2002, ông Trần Đắc Sinh, Giám đốc Trung tâm Giao dịch Chứng khoán (TTGDCK) Thành phố Hồ Chí Minh cho biết, năm 2002, Uỷ ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) và TTGDCK sẽ tạo điều kiện để xây dựng các định chế trung gian như thành lập một công ty chứng khoán liên doanh và cho phép lập văn phòng đại diện của các công ty chứng khoán nước ngoài.

Để thực hiện điều này, UBCKNN và TTGDCK Thành phố Hồ Chí Minh sẽ tiến hành các biện pháp như:

- Tiếp tục hoàn thiện và tăng cường hệ thống pháp lý
- Tăng cung, kích cầu, từng bước mở rộng qui mô thị trường, nâng cao năng lực và chất lượng, qui mô hoạt động của các tổ chức kinh doanh, dịch vụ chứng khoán
- Khuyến khích hình thành các quĩ đầu tư chứng khoán, thu hút sự tham gia các nhà đầu tư có tổ chức và đầu tư nhỏ.
- Đặc biệt chú trọng việc quản lý, giám sát, kiểm tra hoạt động trên thị trường, đảm bảo hoạt động của thị trường minh bạch, bình đẳng, an toàn và hiệu quả;
- Tăng cường biện pháp điều hành trực tiếp thị trường như tăng ngày và phiên giao dịch, mở rộng biên độ dao động giá lên +(-)5%
- Đề nghị Nhà nước có thêm các chính sách ưu đãi để khuyến khích các nhà đầu tư và các định chế tham gia vào thị trường...

Thông tin tham khảo

Agifish sắp được niêm yết trên thị trường chứng khoán



Hiện nay, Agifish đã hoàn tất mọi thủ tục cuối cùng để chuẩn bị cho việc niêm yết CP. Hồ sơ xin phép niêm yết của Agifish đã được nộp lên UBCKNN và đang được xem xét để chuẩn bị phê duyệt. Khả năng trong quý I/2002 Agifish sẽ có đầy đủ các điều kiện để có thể tham gia TTCK.

Mặc dù chịu sự cạnh tranh gay gắt

trên thị trường quốc tế nhưng trong năm 2001 Agifish vẫn đạt mức xuất khẩu cao hơn năm 2000 gần 20% và đạt được 25.000 tấn nguyên liệu-một sản lượng rất lớn. Agifish hiện đang đứng đầu cả nước về sản lượng cá basa, cá tra. Cá basa, cá tra xuất khẩu năm 2001 đạt kim ngạch 75 triệu USD với sản lượng cao chưa từng có là 31.000 tấn.

Trong thời gian tới, Agifish vẫn lấy xuất khẩu cá basa và cá tra làm hoạt động chính để hoàn thành chỉ tiêu mà Bộ Thủy sản đặt ra là đến năm 2005 sẽ tăng gấp đôi kim ngạch xuất khẩu cá basa, cá tra. Ông Hậu cho biết, riêng trong năm 2002, Agifish đã xác định mục tiêu đạt lợi nhuận 15 tỷ đồng, chia cổ tức dự kiến khoảng 1,5%/tháng. Ngoài ra, Agifish tiếp tục đầu tư đổi mới công nghệ, mở rộng kinh doanh và có khả năng sẽ đầu tư thêm một nhà máy đông lạnh nữa.

Công ty Bê tông Châu Thới đầu tư thêm 7 tỷ đồng xây dựng thêm 2 phân xưởng



CTCP Bê tông 620 Châu Thới đã đầu tư 7 tỷ đồng để xây dựng thêm 2 xưởng sản xuất cọc li tâm và sàn bê tông rỗng phục vụ ngành xây dựng dân dụng và công nghiệp.

Theo ông Nguyễn Hùng, Tổng giám đốc CTCP Bê tông 620 Châu Thới (CCC 620), việc đầu tư xây dựng 2 xưởng trên nằm trong chiến lược đổi mới công nghệ và phát triển sản phẩm của Công ty, nhằm đáp ứng tốc độ xây dựng cơ bản ngày càng tăng cao. Dự kiến, trong năm 2002, ngoài những công trình đang thi công, Công ty CCC 620 đang có kế hoạch tham gia đấu thầu các công trình lớn chuẩn bị khởi công như cầu Cần Thơ, dự án Đại lộ Đông-Tây, cầu Rạch Miễu...

ARTEX SaiGon thông báo bán cổ phần



CTCP Xuất nhập khẩu hàng tiểu thủ công nghiệp Tp.HCM (ARTEX SaiGon) hiện đang thông báo bán 173.000 cổ phần, với mệnh giá tương ứng với mỗi cổ phần là 100.000 đồng. Theo kế hoạch, tỷ lệ cổ phần nhà nước là 29% (tương đương 5.017.000.000đ) và tỷ lệ cổ phần bán cho CBCNV trong doanh nghiệp và cổ đông ngoài doanh nghiệp là 71% (tương đương 12.283.000.000đ).

Công ty thông báo bán cổ phần cho người lao động trong doanh nghiệp và các cổ đông khác hạn chót đến ngày 7/2/2002, tại trụ sở Công ty số 161 Đồng Khởi -15 Lê Lợi, P.Bến Nghé, Q1, Tp.HCM.

Hiện nay, ARTEX chủ yếu hoạt động trong các lĩnh vực:

- Sản xuất, chế biến, xuất khẩu hàng tiểu thủ công nghiệp, hàng thủ công mỹ nghệ, nông lâm sản và vật liệu xây dựng, trang trí nội thất;
- Nhập khẩu nguyên liệu, thiết bị, phụ tùng, hoá chất phục vụ sản xuất và kinh doanh;

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

- Hoạt động thương mại và dịch vụ tổng hợp theo Luật Doanh nghiệp.

Giá giao dịch tham khảo của một số CP từ 21-26/01/2002

(Đơn vị: 1.000 đ)

1. CTCP Vận tải Hà Tiên: 170-200
2. CTCP Hợp tác Kinh tế & XNK (Savimex): 210-250
3. CTCP Sữa Sài Gòn (SaigonMilk): 140-170
4. CTCP Cơ khí xăng dầu (Petrolimex): 130-160
5. CTCP Bê tông 620 Châu Thới: 220-250
6. CTCP Bông Bạch Tuyết: 450-550
7. CTCP Hoá An: 300-340
8. CTCP Container phía Nam (Viconship): 130-170
9. CTCP Vật phẩm văn hóa Phương Nam: 160- 200
10. CTCP XNK Khánh Hội (Khahomex): 140-180
11. CTCP XNK y tế thành phố (Yteco): 160-200
12. CTCP Vật tư xăng dầu (Comeco): 280-320
13. CTCP Thủy sản 4: 110-140
14. CTCP Thuỷ sản An Giang (Agifish): 230-270
15. CTCP Đầu tư kinh doanh nhà (Intresco): 230-270.

Thuật ngữ chứng khoán

Listed Security - Chứng khoán được niêm yết:

Cổ phiếu hay trái phiếu được chấp nhận giao dịch trên một Sở giao dịch chứng khoán. Lợi thế khi được niêm yết là:

1. Thị trường có trật tự;
2. Tính thanh khoản;
3. Xác định giá một cách chính xác;
4. Những báo cáo về niêm yết và giao dịch được soạn thảo cẩn thận và liên tục;
5. Thông tin về các công ty niêm yết;
6. Các quy định chặt chẽ để bảo vệ quyền lợi của người sở hữu chứng khoán.

Mỗi Sở giao dịch chứng khoán có những yêu cầu niêm yết khác nhau. Tại Mỹ, Sở giao dịch chứng khoán New York có các quy định về niêm yết chặt chẽ nhất. Các chứng khoán được niêm yết bao gồm: cổ phiếu, trái phiếu chuyển đổi, cổ phiếu ưu đãi, chứng khi, quyền khế các hợp đồng lựa chọn. Tuy nhiên, không phải tất cả các loại chứng khoán đều được niêm yết trên tất cả các Sở giao dịch chứng khoán. Các chứng khoán giao dịch trên các thị trường không qua quầy không được niêm yết.

Liquidating Dividend - Cổ tức khi thanh lý:

Phân phối tài sản dưới dạng cổ tức khi công ty ngừng hoạt động. Việc thanh toán này có thể xảy ra khi công ty bị phá sản hay khi người quản lý công ty quyết định bán đứt tài sản của công ty và chia doanh thu cho cổ đông.

Book- entry securities - chứng khoán ghi sổ:

Là loại chứng khoán mà việc mua bán chúng không cần chuyển giao chứng chỉ chứng khoán mà chỉ cần ghi có vào tài khoản khách hàng.

CỔ PHIẾU DOANH NGHIỆP FDI: CƠ HỘI ĐẦU TƯ KHẢ QUAN

Dự thảo Quy chế thí điểm áp dụng hình thức công ty cổ phần có vốn đầu tư nước ngoài (Doanh nghiệp FDI) đã được Bộ Kế hoạch và Đầu tư trình Chính phủ xem xét và cho ý kiến. Theo Dự thảo này, mặc dù mục tiêu huy động vốn không được đặt là ưu tiên số 1 trong quá trình chuyển đổi hình thức đầu tư của một số doanh nghiệp (DN) có vốn đầu tư nước ngoài (ĐTNN) tại Việt Nam, nhưng nhiều ưu đãi mà các DN này sẽ được hưởng trong quá trình chuyển đổi từ công ty trách nhiệm hữu hạn sang công ty cổ phần sẽ là rất quan trọng trong việc tạo thêm các kênh huy động vốn đầu tư, và khiến cho cổ phiếu của các doanh nghiệp FDI sẽ trở thành món đầu tư cao giá.


Môi trường đầu tư Việt Nam đang hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài

Các chuyên gia soạn thảo cho rằng, về nguyên tắc, các doanh nghiệp mới được chuyển đổi sẽ có cơ cấu về tổ chức và hoạt động như các công ty cổ phần quy định trong Luật Doanh nghiệp, song vẫn được hưởng các ưu đãi như quy định tại luật Đầu tư nước ngoài. Với sự ghép nối như vậy, các doanh nghiệp có vốn ĐTNN thực hiện chuyển đổi sẽ là những doanh nghiệp được ưu đãi nhất tính đến thời điểm hiện tại. Ngoài việc có được một cơ cấu quản lý theo kiểu công ty cổ phần được coi là hình thức linh hoạt hơn so với công ty trách nhiệm hữu hạn thì riêng trong lĩnh vực thuế, các công ty cổ phần mới sẽ qua mặt rất nhiều công ty cổ phần nội địa. Mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp áp dụng với các DN Việt Nam hiện nay đồng loạt là 32%, trong khi thuế suất cao nhất đối với các DN nước ngoài chỉ là ...25%. Ngoài ra, các thời hạn miễn giảm thuế, miễn thuế nhập khẩu lần đầu đối với các DN có vốn ĐTNN hiện vẫn được coi là thông thoáng hơn so với các DN trong nước.

Để đảm bảo tính chất ĐTNN của các DN cổ phần mới được chuyển đổi, dự thảo Quy chế quy định hình thức giấy phép đầu tư là bắt buộc thay cho hình thức giấy đăng ký kinh doanh như đối với các DN trong nước. Ngoài ra tỷ lệ chiếm giữ vốn điều lệ của cổ đông nước ngoài trong công ty cổ phần mới phải luôn giữ ở mức từ 30% trở lên

Các chuyên gia soạn thảo cho rằng, việc cho phép DN có vốn ĐTNN chuyển sang hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần cần phải đảm bảo duy trì được các ưu đãi đối với hình thức đầu tư trực tiếp đồng thời phải tạo ra được môi trường đầu tư thông thoáng và hấp dẫn hơn với ĐTNN. Thực tế các nước trong khu vực cho thấy, đầu tư trong nước và nước ngoài tuy không có sự phân biệt về loại hình doanh nghiệp cách thức thành lập nhưng vẫn tồn tại sự khác biệt về ưu đãi đầu tư.

Như vậy rõ ràng các công ty có vốn đầu tư nước ngoài nếu chuyển đổi thành công ty cổ phần sẽ có nhiều ưu thế trong việc đầu tư và hoạt động kinh doanh. Với những cơ chế ưu đãi như quy định của Dự thảo, khi thành hiện thực, chắc chắn cổ phiếu của các DN này sẽ tạo nên sự hấp dẫn mới.

Một số dịch vụ mới của Cty dịch vụ Hàng không sân bay Nội Bài



Nhân dịp Tết Nhâm Ngọ 2002, Chi nhánh Cty dịch vụ Hàng không sân bay Nội Bài xin giới thiệu dịch vụ: Điện hoa, hoa đào, hoa mai tại Hà Nội và TP.HCM; chuyển phát nhanh hàng hoá, tài liệu, quà tặng...giữa Thủ đô Hà Nội, TP.HCM và Đà Nẵng bằng đường hàng không, đại lý bán vé máy bay, vận chuyển hàng hoá trong nước và quốc tế.

Mọi chi tiết xin liên hệ

* Tại sân bay Nội Bài:

- Sân bay Quốc tế Nội Bài. ĐT: (04) 8865053/8865480; Fax: (04) 8865555

* Tại Hà Nội:

- Số 82 Quán Sứ - Hoàn Kiếm; ĐT: (04) 8228626; Fax: (04) 8256038

* Tại TP.HCM:

- Số 11 đường Trường Sơn - F4-Q.Tân Bình. ĐT: (08) 8485165; Fax: (08) 8117348

Cách chọn chè ngon

Chè giả thường được lấy từ búp ổi, búp sim là nhưng loại giống búp chè thật, hoặc có khi họ lấy từ bã chè đã uống đem tẩm hoá chất, xao lại, uống rất có hại cho sức khoẻ Vì vậy, khi đi mua bạn nên chú ý đến những cách chọn hàng như sau: Trộn đều khối chè, lấy một nắm trải ra lòng bàn tay để nhận xét búp chèm cánh chè: búp chè nhỏ đều, dài đều săn lại. Nếu là búp ổi, búp sim thì to, mập và dày hơn, bã chè thì ngắn hơn cánh chè bình thường và thô kệch, dại mặt. bên cạnh đó, chè giả có thuốc bảo vệ thực vật, mùi khó chịu không thể dùng uống được. Nhấm cánh chè lên miệng, chè thật lúc đầu thấy chát, sau ngọt thấy mùi cốm và mùi đậu xanh; còn chè giả nhấp thấy quá đàng và quá chát hay hăng. Mong rằng ngày Tết mỗi gia đình nên chọn cho mình có những ấm chè ngon.

Maximark "Hái lộc đầu năm"



Tại siêu thị Maximark 3C Ba Tháng Hai, Q.10, TP.HCM, P&G với 200 giải thưởng dành cho khách hàng có hoá đơn mua hàng tất cả các sản phẩm của P&G với 200 giải thưởng dành cho khách hàng có hoá đơn mua hàng tất cả các sản phẩm của P&G. Giải thưởng với trò chơi "đón phúc lộc thọ" trên đĩa bay được trúng thưởng ngay tại chỗ. Bột giặt Omo Bleach 400 gr giảm 4.000 đồng, Omo Bleach 200 gr giảm 2.000 đồng và mua dầu gội đầu Sunsilk đều được tặng 1 kem đánh răng P/S.

Unilever với chương trình "chiếc nón diệu" khách hàng quay trúng vào số sản phẩm đã mua trong hoá đơn sẽ nhận thưởng bằng một lượng hàng tương ứng với lượng hàng đã mua. Với ô may mắn được tham gia rút thăm trúng thưởng 1 chỉ vàng và phần quà của Unilever trị giá 100.000 đồng. Chương trình kéo dài từ nay đến hết 10/2/2002.

´Searefeco đưa ra thị trường sản phẩm thiết bị cấp đông IQF siêu tốc

Theo Trung tâm Thông tin Bộ Thủy

sản, Công ty Cổ phần Kỹ nghệ lạnh, TP.HCM (Searefeco) vừa đưa ra thị trường thiết bị cấp đông IQF siêu tốc với nhiều tính năng, phù hợp cho việc cấp đông nhiều loại sản phẩm với kích cỡ khác nhau. Ưu điểm của dây chuyền mới này là tỷ lệ sản phẩm hao hụt và gãy vỡ thấp, bảo đảm tiêu chuẩn vệ sinh thực phẩm và đặc biệt thời gian cấp đông chỉ còn bằng 1/3 so với phương pháp cấp đông IQF thông thường. Với băng chuyền này, các nhà máy chế biến hàng thủy sản xuất khẩu trong nước sẽ tiết kiệm một ngoại tệ lớn, ví dụ thiết bị IQF loại 500kg/giờ so với thiết bị nhập của nước ngoài rẻ hơn từ 80.000 đến 120.000 Usd.

Trà giảm béo



Cùng với nhiều loại trà có tác dụng kích thích ăn uống, tiêu hoá, giúp ăn ngon, ngủ yên...thì trên thị trường hiện nay cũng xuất hiện trà giảm béo Tam Diệp. Trà giảm béo Tam Diệp được chiết xuất từ 100% thảo dược thiên nhiên của Nhật Bản nên đã có mặt trên thị trường Nhật Bản, châu ÂU từ hơn 3 năm nay. Đến nay, sau khi có công văn cho phép nhập khẩu của Cục QLCLVSATTP thì trà Tam Diệp bắt đầu xuất hiện rọng rãi hơn trên thị trường Việt Nam. Trà Tam Diệp có tác dụng chủ yếu đối với những chỗ tích mỡ như bụng, eo, đùi...tức là giảm béo có định hướng. Sau khi sử dụng 3-4 tuần, mỡ dưới da bắt đầu phân giải, bụng dưới trở nên phẳng, kích thước, mông đùi nhỏ đi. Hiện nay trà Tam Diệp được bán ở các đại lý trên toàn quốc như: Siêu thị Minimart, siêu thị MarkoII ở Hà Nội, còn ở TP Hồ Chí Minh có bán tại Siêu thị Sài Gòn, Citimart.

Giá xe máy Trung Quốc giảm

Sau sự kiện xe Wave Alpha giá thấp, mãi lực của thị trường xe máy thành phố Hồ Chí Minh cũng đang xuống thấp, giảm khoảng 20-30%. Về giá chỉ có xe Trung Quốc giảm khoảng 300.000 đồng/xe. Dự báo các loại xe máy Trung Quốc sẽ còn giảm nữa. Theo đánh giá của giới kinh doanh xe, xe Wave Alpha sẽ gây khó khăn cho các hãng sản xuất xe máy Trung Quốc, Hàn Quốc và Đài Loan. Một số cửa hàng kinh doanh xe đã tạm ngừng nhập thêm hàng.

Quy định giá cước vận chuyển mai, đào trên máy bay trong dịp Tết



Vietnam Airline ngày 29/1 cho biết đã có thông báo về cách thức và giá cước vận chuyển hoa mai, hoa đào trong dịp Tết Nhâm Ngọ 2002. Theo đó, Vietnam Airlines chỉ chấp nhận vận chuyển các cành mai, cành đào được buộc thành bó, có bao bên ngoài mỗi bó không quá 2 cành, kích thước không quá 2 cành, kích thước không quá 150 cmx40cmx40cm. Mỗi hành khách chỉ được mang 1 bó dưới dạng hanh lý ký gửi theo chuyến bay không tính vào tiêu chuẩn hành lý miễn cước, với điều kiện hành khách phải đăng ký và được Vietnam Airlines xác nhận khi đặt chỗ. Mức giá cước đặc biệt vận chuyển cành mai, cành đào, dưới dạng hành lý ký gửi như sau: tuyến TP.HCM-Hà Nội/TP.HCM/Hải Phòng là 105.00đ/bó, tuyến Hà Nội/ TP.HCM - Đà Nẵng/Huế và tuyến Hải Phòng - Đà Nẵng/Huế và tuyến Hải Phòng - Đà Nẵng là 63.000đ/bó.

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly
Số 15 ngày 31/01/2002

Ra đời xe Wave Alpha - Hành trình chung sống với giá rẻ

Ông Takehiko Nakajima, Tổng Giám đốc Honda Việt Nam, cho biết: `'Honda Việt Nam phải kêu gọi sự hỗ trợ tối đa của các nhà sản xuất Nhật, Việt Nam và Thái Lan, hiện cung cấp phụ tùng cho Honda trong việc giảm chi phí" để ra mắt loại Wave Alpha giá 10,99 triệu đồng, nhưng vẫn đảm bảo chất lượng sản phẩm. Trong 4 năm qua, Honda Việt Nam đã qua 10 lần giảm giá.

Đắt nhờ thương hiệu

Mức giá mà Honda Việt Nam chào bán, bao gồm cả thuế VAT, khiến các hãng xe máy đang có mặt tại Việt Nam giật mình. Honda xưa nay vẫn nổi tiếng là bán trên các hãng khác một giá cho loại xe cùng tính năng. Sở dĩ có sự chơi trội về giá là do thương hiệu Honda đã tạo được một chỗ đứng vững chắc trong lòng người tiêu dùng Việt Nam. Thậm chí, người dân tại một số tỉnh phía Nam đã dùng từ Honda để gọi chung cho tất cả các loại xe gắn máy hai bánh. Một số sản phẩm của Honda như Honda 50, Honda Cup 70, Honda 67... sản xuất từ những năm 60, hiện vẫn được lưu hành là một ví dụ sống về chất lượng của thương hiệu này.Nhờ thị phần, thương hiệu Honda chiếm được lòng người tiêu dùng Việt Nam, và trong nhiều năm qua, hãng này đã "chặt đẹp" khách hàng, không một chút rung động. Cộng với chính sách thuế và hạn ngạch của Nhà nước, không chỉ riêng Honda, các hãng xe máy khác tha hồ chào bán xe gắn máy với giá cắt *cổ. Mới cách đây 2 năm, tại Thái Lan, trong khi xe Dream (chưa tính thuế) được bán với giá* 800 USD, tương đương với hai tháng thu nhập của một viên chức thường thường bậc trung ở nước này thì tại thị trường Việt Nam, giá của nó 2.200 USD (33 triệu đồng), bằng cả một gia tài của viên chức tích cóp hàng chục năm lao động cần mẫn. Dream được người tiêu dùng nhanh chóng tiếp nhận đúng với nghĩa đen lẫn nghĩa bóng, nó là ước mơ của bao tầng lớp thế hệ từ trẻ đến già. Có người dân cùng ven đô không ngần ngại bán cả cơ ngơi gồm nhà cửa vườn tược của mình để tậu cho được giấc mơ. Thương hiệu Honda đã tạo ra một mãi lực chưa từng có trên thị trường VN đối với loại xe gắn máy hai bánh.


Wave Alpha bước đột phá của Honda vào thị trường VN

Chất lượng Wave Alpha hơn đứt xe "Tàu"

Trước sự xuất hiện của xe Tàu giá rẻ, Honda Việt Nam không thể vô tâm trước sự chiếm lĩnh thị phần ngày càng lớn của các nhà sản xuất xe máy Trung Quốc và đã tung ra chiêu mới, đó là loại Wave Alpha vừa dung hoà được tính ưu việt của Honda vừa hạ giá thành theo cách làm của người TQ. Mẫu xe này tương tự loại Wave 110 cc xuất xứ Thái Lan và bán tại Việt Nam trước đây. Wave Alpha hầu như chỉ thay đổi một chút về bộ phận đèn lái trước, với thiết kế 2 bóng đèn pha công suất mạnh, kiểu dáng thể thao, mặt kính trong suốt (mà Wave 110 cũng có). Hệ thống giảm xóc đã được bộ phận kỹ thuật của Honda cải tiến lại để phù hợp với địa hình phức tạp của Việt Nam. Đặc biệt, nhờ vào cấu trúc mới của lò xo giảm xóc, hệ thống này có khả năng tự điều chỉnh độ nhún, giúp xe thích

ứng với địa hình cụ thể.Riêng về động cơ của Wave Alpha, Công ty Honda cho biết, loại xe mới này sử dụng động cơ có kết cấu tương tự như động cơ của Future; có thiết kế xy lanh bằng hợp kim nhôm nhằm tăng cường khả năng giải nhiệt và giảm trọng lượng của động cơ. So với các loại xe Tàu hiện đang lưu hành thì Wave Alpha có nhiều tính năng hơn hẳn.

Có hay không việc hạ giá để từ thiện?

Với những tính năng đã được các cơ quan kiểm nghiệm, Honda Việt nam có thể bán cao hơn mức giá đã chào, tuy nhiên một nguyên nhân khá quan trọng là người tiêu dùng đã cảm nhận được lợi nhuận của Công ty Honda Việt Nam thu được trong mấy năm qua rất lớn. Trước đây, những thông tin này được Honda giữ kín, chỉ một số ít nắm được con số cụ thể của liên doanh này. Thêm nữa, nếu Honda VN bảo thủ về giá sẽ đánh mất thiện cảm của người tiêu dùng. Hai loại xe Super Dream và Future đều mang lại nguồn thu tốt. Việc giảm giá sản phẩm đã có và giới thiệu các loại xe máy khác của công ty với giá thấp là điều tất y?u để thu phục cảm tình của người tiêu dùng Việt Nam.Theo số liệu từ Bộ Công nghiệp, mặc dù có sự cạnh tranh gay gắt giữa doanh nghiệp FDI (có vốn đầu tư nước ngoài) với các DN lắp ráp xe máy IKD trong nước, hoạt động của các liên doanh xe máy đều có lãi. Điển hình như năm 2000, Honda Việt Nam lãi khoảng 30,7 triệu USD trên tổng sản lượng lắp ráp cả năm là 160.000 xe. Trước đó, năm 1998, công ty đạt mức lãi khoảng 18,1 triệu USD; tính bình quân mỗi chiếc xe, Honda Việt Nam lãi hơn 200 USD. Kể từ khi bắt đầu hoạt động, cho đến hết tháng 6/2001, lợi nhuận của công ty lên đến 65,8 triệu USD. Tổng sản lượng cả năm 2001 của Honda Việt Nam là 170.000 chiếc. Với mức lãi đều đặn qua các năm như vậy, Honda Việt Nam cơ bản đã khấu hao hết tài sản cố định. Nếu tiếp tục duy trì với giá cao, không chỉ khó cạnh tranh với xe "Tàu" mà việc bị người tiêu dùng tẩy chay là hoàn toàn có thể xảy ra. Chính vì vậy, việc hạ giá chỉ là một bước đi tất yếu trong chiến lược phát triển của liên doanh này.

Hiệu ứng domino từ sự kiện Wave Alpha?

Sau khi thông tin Honda Việt Nam đưa ra thị trường loại xe giá thấp, các liên doanh xe máy khác vẫn chưa có động tĩnh gì đáng kể. Họ cho biết, cần phải chờ xem sự quan tâm của người tiêu dùng Việt Nam đối với loại xe này như thế nào, tới đó, mới có thể tiến hành điều chỉnh chính sách giá cả và sản phẩm. Tuy nhiên, theo nhận định của một số DN, nếu Honda Việt Nam có thể thực hiện loại xe giá thấp, các nhà sản xuất xe máy khác của Nhật Bản cũng có thể làm được. Các loại xe máy xuất xứ Hàn Quốc vốn được coi là những nhà sản xuất bảo thủ về giá sẽ khó giảm giá trong thời gian ngắn. Tuy nhiên, trong cơn lốc của nền kinh tế thị trường không có một nhà sản xuất nào lại có thể đứng ngoài cuộc. Đối với các loại xe bắt nguồn Trung Quốc, khung giá thường được thực hiện theo yêu cầu của đơn vị lắp ráp, nên sẽ không khó khăn gì trong việc điều chỉnh giá. Đặc biệt, các nhà sản xuất Trung Quốc được coi là có khả năng thích ứng nhanh nên chuyện điều chỉnh giá chỉ là một sớm một chiều. Giới quan sát cho rằng, 10,99 triệu đồng vẫn chưa phải là giá tới hạn, Wave Alpha còn có thể giảm xuống nữa nên nếu bạn chưa có nhu cầu bức xúc về xe máy thì không nên vội vã tranh nhau mua xe lô hàng đầu tiên của Honda Việt Nam. Khi xe máy từ địa vị là một mặt hàng xa xỉ, qua nhiều lần "rớt hạng", ngày nay không còn là một tài sản đáng giá, xe máy không còn là niềm kiêu hãnh của người sở hữu, nó trở về với đúng nghĩa chỉ là một phương tiện đi lại bình dân. Trước thực tiễn đó các DN sẽ phải giảm giá, hoặc sản xuất các loại xe giá thấp để tiếp tục cạnh tranh với nhau và đặc biệt là để bán chạy.

Thay đổi nội dung đăng ký kinh doanh

Hỏi : Xin cho biết, khi muốn bổ sung ngành nghề đăng ký kinh doanh, thay đổi trụ sở chính thì doanh nghiệp cần phải làm những gì? Có uỷ quyền cho người khác được không? (Doanh nghiệp của tôi là Công ty TNHH có 3 thành viên) .

Trả lời: Theo Thông tư số 08/2001/TT-BKH ngày 22/11/2001 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư hướng dẫn trình tự, thủ tục đăng ký kinh doanh thì: Khi bổ sung ngành, nghề đăng ký kinh doanh; địa chỉ trụ sở chính của doanh nghiệp trong phạm vi một tỉnh thì doanh nghiệp phải gửi thông báo đến Phòng đăng ký kinh doanh cấp tỉnh nơi doanh nghiệp đã đăng ký kinh doanh theo mẫu quy định. Có một số lưu ý như sau:

* - Nếu ngành nghề đăng ký bổ sung là ngành nghề phải có vốn pháp định, thì phải có thêm xác nhận của cơ quan có thẩm quyền theo quy định của luật, pháp lệnh và nghị định hoặc chứng chỉ hợp pháp chứng minh về số vốn của doanh nghiệp.

- Nếu ngành, nghề đăng ký bổ sung là ngành, nghề phải có chứng chỉ hành nghề, thì phải có thêm bản sao hợp lệ chứng chỉ hành nghề quy định với từng loại hình doanh nghiệp. Đối với công ty Tnhh có 2 thành viên trở lên, kèm theo thông báo, Công ty phải xuất trình bản sao hợp lệ Quyết định của Hội đồng thành viên hoặc giấy tờ khác theo quy định tại điều lệ công ty về việc bổ sung, thay đổi ngành, nghề kinh doanh.

* Khi chuyển địa chỉ trụ sở chính của doanh nghiệp sang tỉnh, thành phố trực thuộc Tw khác nơi doanh nghiệp đã đăng ký kinh doanh, doanh nghiệp gửi thông báo đến Phòng đăng ký kinh doanh cấp tỉnh nơi doanh nghiệp đã đăng ký kinh doanh. Đồng thời, gửi thông báo đến Phòng đăng ký kinh doanh cấp tỉnh nơi doanh nghiệp dự định đặt trụ sở mới.

- Đối với Công ty TNHH 2 thành viên trở lên, kèm theo thông báo, phải có thêm Điều lệ công ty và danh sách thành viên và quyết định của Hội đồng thành viên về việc thay đổi địa chỉ trụ sở chính doanh nghiệp.

- Có thể ủy quyền cho người khác làm thủ tục thay đổi này, nhưng phải làm giấy uỷ quyền hoặc giấy giới thiệu của Công ty. Người được ủy quyền phải xuất trình chứng minh thư khi đến làm thủ tục này.

****

Tạm dừng làm thủ tục hải quan với hàng hoá có yêu cầu bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ

Hỏi : Xin Quý báo cho biết, khi muốn hải quan tạm dừng làm thủ tục hải quan với hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu khi có yêu cầu bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, chủ hàng phải làm gì?

Trả lời: Nghị định số 101/2001/NĐ-CP ngày 31/12/2001 quy định chi tiết một số điều của Luật Hải quan về thủ tục hải quan, chế độ kiểm tra, giám sát hải quan quy định như sau: Khi muốn yêu cầu cơ quan hải quan tạm dừng làm thủ tục hải quan với hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu, chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ hoặc người được chủ sở hữu trí tuệ ủy quyền phải:

- Có đơn yêu cầu tạm dừng làm thủ tục hải quan gửi Chi cục trưởng Hải quan nơi hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu;
- Nộp một khoản tiền tạm ứng bằng 20% trị giá lô hàng theo giá ghi trong hợp đồng vào tài khoản tạm gửi của cơ quan hải

quan tại Kho bạc Nhà nước hoặc nộp chứng từ bảo lãnh của tổ chức tín dụng để bảo đảm việc bồi thường thiệt hại cho chủ hàng hoá và việc thanh toán các chi phí phát sinh do yêu cầu tạm dừng làm thủ tục hải quan không đúng gây ra cho các cơ quan, tổ chức, cá nhân liên quan;

- Xuất trình cho cơ quan hải quan văn bằng bảo hộ hoặc tài liệu chứng minh sở hữu hợp pháp quyền sở hữu trí tuệ;

- Đưa ra chứng cứ ban đầu về việc nghi ngờ hàng hoá xuất, nhập khẩu vi phạm quyền sở hữu trí tuệ của mình;

- Giấy ủy quyền nộp đơn yêu cầu tạm dừng theo quy định của pháp luật (trường hợp được ủy quyền).

Khi người yêu cầu tạm dừng đã đáp ứng đủ các điều kiện đề nghị tạm dừng thì Chi cục trưởng Hải quan quyết định tạm dừng làm thủ tục hải quan với lô hàng. Thời hạn tạm dừng là 10 ngày, kể từ ngày quyết định tạm dừng được ban hành. Chi cục trưởng Hải quan quyết định việc kéo dài thêm thời hạn tạm dừng trong trường hợp người yêu cầu tạm dừng có đơn xin kéo dài thời hạn tạm dừng trước ngày quyết định tạm dừng hết hạn. Trong trường hợp này, người yêu cầu tạm dừng phải nộp bổ sung một khoản tiền tạm ứng theo quy định tại khoản 1 điều này. Thời hạn được kéo dài thêm không quá 10 ngày kể từ ngày quyết định tạm dừng hết hạn.

Những bước thăng trầm của Kmart sau hơn 100 năm tồn tại

Ngày 22/1, công ty bán lẻ lớn thứ hai ở Mỹ là Kmart Corp đã chính thức đệ đơn lên tòa án xin được bảo hộ theo luật phá sản do nợ nhiều, doanh thu tồi tệ trong mùa bán hàng nhân dịp nghỉ lễ vừa qua và cạnh tranh khốc liệt từ các đối thủ chính là Wal-mart Inc và Target Corp.



Đứng sau nhà bán lẻ số một Wal-mart Inc., công ty Kmart bắt đầu từ một cửa hàng bình dân ở Michigan (Mỹ) năm 1897, có tổng giá trị tài sản 17 tỷ USD, đạt doanh số hàng năm trên thị trường bán lẻ gần 40 tỷ USD, với hơn 2.100 cửa hàng tại Mỹ, song hiện đang nợ tới 11,3 tỷ USD. Trước mắt, Kmart dự định xin phép đóng cửa hay cho thuê 350 cửa hàng nhằm tiết kiệm được khoảng 250 triệu USD, đồng thời sẽ cắt giảm một phần trong tổng số 250.000 nhân viên của mình để giảm được một khoản chi phí hàng năm khoảng 350 triệu USD.

Kmart cho biết, Credit Suisse First Boston, Fleet Reyaill Finance Inc., General Electric Capital Corp. và J.p.morgan Chase Bank đã đồng ý cấp khoản tín dụng 2 tỷ USD nhằm giúp Kmart đồng thời duy trì hoạt động, tiến hành cải tổ và phục hồi vào năm 2003. Tuy nhiên, nhiều nhà phân tích ở Walll Street cho rằng Kmart cần đóng cửa 500 cửa hàng, và họ cũng nghi ngờ về triển vọng trỗi dậy trở lại của Kmart.

Sau đây là những bước thăng trầm đã đưa Kmart từ một cửa hàng bé nhỏ trở thành tập đoàn bán lẻ hàng đầu của Mỹ và cuối cùng đã sụp đổ sau 1 thế kỷ tồn tại:

1897 - Sebastian Kresge và John McCrory mở cửa hàng bán lẻ "Five and Dime" ở Detroit và Memphis.

1899 - Hai người tách ra kinh doanh riêng và Kresge thành lập công ty S.S. Kresge ở vùng Detroit, và sau này trở thành KMart.

1912 - Công ty sáp nhập thành S.S. Kresge Co. Vào những năm 1950, Kresge là một trong những nhà bán lẻ hàng hoá lớn nhất của Mỹ.

1962 - Công ty mở cửa hàng bán hạ giá đầu tiên với tên Kmart ở Detroit.

1977 - Đổi tên thành Kmart Corp.

1984-1991 - Kmart có thêm nhiều công ty nữa, bao gồm Walden Book Co. and Builders Square năm 1984, Payless Drugstores Northwest năm 1985, PACE Membership Warehouse năm 1989, The Sports Authority năm 1990, nắm 90% cổ phần trong OfficeMax năm 1991, và cửa hàng sách Borders năm 1992.

1991 - Mở trung tâm siêu thị Kmart đầu tiên (Super Kmart Center.).

1994-1995 - Công ty suýt rơi vào phá sản giữa lúc đang có lợi nhuận. Kmart bán OfficeMax, The Sports Authority, Pace và Borders. Hơn 200 cửa hàng bị đóng cửa và Giám đốc điều hành Joseph Antonini, người



dựng nên chiến lược đa dạng hoá của công ty, bị thay bởi Floyd Hall.

1996 - Giới thiệu thẻ tín dụng cá nhân.

1997 - Bắt đầu kinh doanh các loại sản phẩm dùng trong phòng ngủ và nhà tắm Martha Stewart, nhanh chóng trở thành nhãn hiệu được ưa chuộng trong các sản phẩm gia dụng.

1998 - Mua lại 45 cửa hàng của Venture và cải tạo thành các cửa hàng Big Kmart.

1999 - Ký các thoả thuận trọn gói với Supervalu Inc. và Fleming Companies Inc. để phân phối hàng tạp hoá trong tất cả các cửa hàng trên cả nước; bắt đầu chưng trình mua lại hàng trị giá 1 triệu USD; khai trương dịch vụ kinh doanh qua mạng bluelight.com.

5/2000 - Charles Conaway, cựu chủ tịch các cửa hàng dược phẩm CVS Corp., thay thế Floyd Hall, nhận chức vụ Chủ tịch hội đồng và giám đốc điều hành.

7/ 2000 - Conaway thông báo kế hoạch cải tổ nhằm tăng tình hiệu quả của các cửa hàng, kho dự trữ và hệ thống thông tin. 72 cửa hàng bị đóng cửa và làm ảnh hưởng tới 5,000 nhân công.

8/2001 - Kmart giảm giá trên 30,000 món hàng để cạnh tranh với Walmart. Công ty thông báo lỗ 22 triệu USD vào quý 2 do áp lực về giá cả.

9/2001 - Kmart thông báo sẽ đóng cửa vài trung tâm phân phối để cải thiện việc điều tiết hàng hoá từ kho tới các cửa hàng.

11/10/2001 - Doanh thu tháng 9 của các cửa hàng giảm 1,8% so với năm ngoái.

8/11/2001 - Doanh thu tháng 10 giảm 4,4%.

27/11/2001 - Kmart báo lỗ 224 triệu USD vì doanh số thấp trong quý tài chính thứ 3, do hạn chế quảng cáo, và các chi phí cho việc thẩm định đánh giá toàn bộ phương thức vận chuyển hàng hoá tới các cửa hàng.

6/12/2001 - Doanh số tháng 11 giảm 2.6%.



14/12/2001 - Moody giảm khả năng thanh toán của Kmart xuống 4,7 tỷ USD do doanh số tháng 11 giảm hơn dự tính.

2/1/2002 - Nhà phân tích của Prudential Wayne Hood khuyên nên bán cổ phiếu của Kmart và cho biết công ty sẽ phá sản nếu không cải thiện ngay được tình hình. Cổ phiếu của Kmart giảm 13% ngày hôm đó, xuống 4,74 USD.

10/1/2002 - Kmart thông báo doanh số tháng 12 giảm 1%.

11/1/2002 - Moody lại giảm chỉ số khả năng thanh toán của Kmart. Giá cổ phiếu của Kmart giảm xuống 3,3 USD.

14/1 - Hội đồng quản trị của Kmart bắt đầu thảo luận về các lối thoát tài chính, trong đó có tính đến việc phá sản. Moody's và S&P lại giảm khả năng thanh toán của Kmart. Kmart giữ im lặng về các kế hoạch tương lai cũng như những điều đã thảo luận tại cuộc họp. Cổ phiếu của Kmart còn 2,84 USD.

15/1- Hội đồng quản trị tiếp tục họp. Công ty lại im lặng về kế hoạch tương lai và kết quả cuộc họp. S&P loại Kmart ra khỏi danh sách 500 cổ phiếu hàng đầu. Cổ phiếu của Kmart còn 2,45 USD.

16/1- Moody's và S&P lại đánh giá thấp khả năng tài chính của của KMart. Các dấu hiệu phá sản trở nên rõ ràng. Công ty vẫn im lặng về kế hoạch tương lai. Cổ phiếu của Kmart giảm còn 1,6 USD.

22/1 - Kmart chính thức đệ đơn xin phá sản.



Kế hoạch của Kmart không còn mang tính khả thi

KINH TẾ THẾ GIỚI

Cảnh báo về Sức khoẻ: Mối lo cho các nhà sản xuất điện thoại di động

Thời gian tới sẽ là thời kỳ khó khăn cho các công ty điện thoại di động. Một thế hệ điện thoại di động thế hệ thứ ba với nhiều tính năng mới sẽ đem lại sức sống mới cho ngành kinh doanh này trong năm nay. Tuy nhiên, tương lai phía trước của ngành điện thoại di động vẫn còn u ám: Những cảnh báo về sức khoẻ khi sử dụng điện thoại di động

Trong kinh doanh, dường như không có điều gì là chắc chắn cả. Mặc dù có gần 1 tỷ người dùng điện thoại di động trên thế giới, nhưng rõ ràng, thị trường này vẫn còn là mảnh đất màu mỡ cho các công ty điện thoại di động. Tuy nhiên, kiếm lời từ thị trường này bằng cách nào vẫn còn là một vấn đề. Sau một năm hoạt động chưa từng thấy trong năm 2001, các công ty đang cố tỏ ra lạc quan và trông đợi vào sự phục hồi của nhu cầu trong nửa cuối năm 2002. Họ cho rằng, nhu cầu sẽ lại tăng trưởng nhờ sự ra đời của một thế hệ điện thoại di động mới có những tính năng hiện đại như khả năng gửi và nhận hình ảnh, chơi nhạc và lướt trên Internet. Tuy nhiên, một số điện thoại thuộc loại "thế hệ thứ ba" đang gặp nhiều trục trặc về mặt kỹ thuật. Thậm chí khi các tính năng hiện đại này hoạt động trơn tru thì một mối lo ngại khác xuất hiện: Những cảnh báo về mặt y tế.



Thay đổi để tồn tại...

Ngày 25/01/2002, công ty Ericsson cho biết họ đã bị thua lỗ (trước thuế) là 21 tỷ curon Thuy Điển (2 tỷ USSD) trong năm 2001, mức thua lỗ lớn nhất trong lịch sử công ty. Ericsson cũng là nhà sản xuất thiết bị cho xây dựng mạng di động lớn nhất thế giới. Sự thua lỗ của công ty chủ yếu do việc các nhà cung cấp mạng giảm đơn hàng do thiếu hụt tiền mặt. Để tiết kiệm chi phí, Ericsson đã phải sáp nhập cơ sở sản xuất điện thoại di động của mình với hãng Sony. Trong khi đó, Motorola (Mỹ) cho biết, sau một năm 2001 thua lỗ, họ vẫn chưa thể có lãi cho tới quý 3 năm nay.

Lý giải cho hiện tượng trên, các chuyên gia cho biết, hiện thị trường điện thoại di động tại các nước phát triển đã bão hoà: Tại châu Âu, có những nơi 80% dân số sử dụng điện thoại di động và hơn 50% doanh số điện thoại di động tại Tây Âu là để thay thế loại cũ. Để kích thích nhu cầu, các công ty phải biến một chiếc điện thoại thành một đồ vật mang tính chất thời trang hơn và kích thích giới trẻ tiếp cận nhiều hơn với công nghệ

thông qua loại điện thoại thế hệ 3. NTT DoCoMo của Nhật Bản cũng theo trào lưu này với dịch vụ "i-mode" được coi là gần đạt tới dịch vụ thế hệ thứ ba. Dịch vụ "i-mode" (cho phép người dùng truy cập trên Internet) đã thu hút được 30 triệu khách hàng chỉ trong vòng có 3 năm



Các công ty điện thoại di động bắt đầu bước vào thời kỳ khó khăn

Song lại gặp trở ngại về y tế...



Tuy nhiên, khi chuẩn bị những cải tiến về mặt kỹ thuật để giành thị phần, ngành sản xuất điện thoại di động lại vấp phải những lo ngại về tác hại về mặt sức khoẻ với người dùng. Người ta đặc biệt lo ngại về tác động về sức khoẻ của các thiết bị thuộc thế hệ thứ ba. Chúng sử dụng các tần số dài hơn và lại được dùng trong thời gian dài khi duyệt Internet và xem các đoạn phim video trên Internet theo chủ đề (video-on-demand). Chính phủ Anh hôm 25/01/2002 đã cho tiến hàng một cuộc điều tra để xác định xem liệu điện thoại di động có gây ra nguy hiểm cho sức khoẻ hay không. Hai năm trước đây, một bản báo cáo kết luận rằng, các tia phóng xạ phát ra từ điện thoại di động có thể gây ra "những thay đổi nhỏ về mặt sinh học". Trẻ em sẽ có nguy cơ chịu tác động cao hơn do xương sọ của chúng mỏng hơn người lớn. Chính phủ Anh cũng đã khuyến cáo trẻ em cần hạn chế sử dụng điện thoại di động, trừ trường hợp khẩn cấp.

Tại Mỹ, một nhóm các thượng nghị sĩ đang tìm cách xin tài trợ từ chính phủ liên bang để mở rộng tiến hành nghiên cứu về những ảnh hưởng về mặt sức khoẻ. Từ trước tới nay, công việc nghiên cứu chỉ do ngành điện thoại di động duy nhất thực hiện và theo Cơ quan Kế toán của Mỹ (GAO), các cuộc điều tra cần được mở rộng vì họ nghi ngờ tính khách quan của những nghiên cứu do các công ty điện thoại di động tài trợ.

Mối lo ngại lớn nhất đối với những công ty điện thoại di động là ngay khi loại máy thế hệ thứ ba với những tính năng hấp dẫn ra đời nhằm khôi phục mức lợi nhuận thì những chuyên gia sức khoẻ lại cho ra những cảnh báo về sức khoẻ khi dùng điện thoại di động - đặc biệt với những khách hàng quan trọng nhất: giới trẻ. Đây có thể là một cơn ác mộng cho ngành điện thoại di động và có thể điều này sẽ không xảy ra. Một số chuyên gia đã nghĩ tới giải pháp phát triển những chiếc điện thoại di động có những thiết bị chắn màn hình ngăn không cho những tia phóng xạ tác động tới não. Biết đâu đây lại là một đặc tính mới cho phép các nhà sản xuất điện thoại di động bán hàng chạy hơn ??